

ГАНДЛЁВАЯ торговая.. газета

TRADE GAZETTE

22 снежня 1994г. ■ № 12

Кошт у розніцу - 100 руб.

Виктор ВЛАДЫКО:

"В кооперации — время перемен"

— Виктор Станиславович, согласитесь, что своеобразной визитной карточкой каждого райцентра, других населенных пунктов стали построенные с помощью потребкооперации торговые центры, магазины, предприятия общепита, заготовительные комплексы, холодильные камеры, овощехранилища... Все это сделано для обслуживания сельского населения. Проработав в потребкооперации 25 лет, вы лично, Виктор Станиславович, испытываете от этого удовлетворение?

— Испытываю и удовлетворение, и гордость. Удовлетворение — от результатов труда многих поколений кооператоров, гордость — от сознания хоть и крохотной, но личной причастности к большому делу.

— А как вы пришли в потребкооперацию?

— Сразу после школьной скамьи. В 1966 году поступил на учебу в Молодечненский учетно-плановый техникум. Тогда же стал пайщиком сельпо.

— И все же в вашей биографии был момент, когда вы, что называется, "сошли с дистанции"...

— "Сошел"... В 1985 году Совмин предложил мне должность заместителя министра плодоовощного хозяйства. Я согласился. Считал, что министерство новое, значит, много будет интересной работы. Руководил им Николай Стефанович Якушев — талантливый организатор и мужественный человек. Я не ошибся. Работать действительно было интересно, а заодно там прошел хорошую "обкатку"...

— В становлении характера руководителя, формировании его деловых качеств немаловажное значение имеет влияние старших товарищей, коллег по работе. У вас были такие люди, с кого вы брали пример?

— Это прежде всего мои школьные учителя: Иосиф Матвеевич Комель, Анна Васильевна Терех, Галина Эдуардовна Овсяник, Надежда Антоновна Хомич, Олег Григорьевич Рудак, короче, почти весь педагогический коллектив Матьковской средней школы. Среди техникумовских педагогов — Вениамин Львович Маленкович, Нина Петровна Кохова, Изяслав Исаевич Фрадкин, Вера Сергеевна Севрюлова и другие.

Не могу не вспомнить добрым словом коллектив Полонковского сельпо Барановичского района, где в моей трудовой книжке была сделана первая запись, коллектив Любанского райпотребсоюза и райзаготконторы, куда я пошел трудиться сразу после службы в армии. А в 1977 году коллектив Вилейского райпотребсоюза и пайщики района избрали меня на довольно "горячую" должность — председателя правления.

Много почерпнул для себя полезного от Анатолия Максимовича Черного, в прошлом председателя правления Минского облпотребсоюза, и коллектива управления заготовок этого потребсоюза, Кондрата Зигмундовича Тереха — одного из самых ярких и талантливых руководителей потребкооперации Беларуси, Григория Захаровича Грищенкова, много сделавшего для системы Белкоопсоюза, заместителем которого я проработал без малого семь лет.

Десятки, нет, пожалуй сотни людей, коллег, друзей и товарищей сыграли огромную роль в моей жизни и заслуживают самых добрых слов. Я благодарен им за участие в моей судьбе.

— Вилейщина — один из красивейших уголков Беларуси. Вы часто бываете на родине?

— Да, я родился на Вилейщине. Там живет моя мама. Там могила отца, могилы моих родных и близких людей. Это святые места. Люблю их. Часто ли бываю на родине? Не очень. Как в той песне: "...а я все не еду, дела да дела".

— Какие черты характера вы более всего цените в человеке вообще и у специалистов в частности?

— Порядочность и профессионализм. Без этого, считаю, нет настоящего человека, нет специалиста.

— Виктор Станиславович, в последнее время становится модным, когда вновь назначенное или избранное, как вы, высокое должностное лицо приходит на новое место со своей командой или же самостоятельно ее формирует. А как вы? Ведь вы — свой человек в потребкооперации. Вас знают, уважают, ценят, ибо до избрания на пост председателя работали заместителем, вели вопросы экономики.

— Что касается команды, то создавать ее не нужно. Наследство мне досталось хорошее. Крепкий костяк специалистов-профессионалов в аппарате Белкоопсоюза, сильные кадры и на местах. Работать с ними можно и нужно. Кадровые вопросы у нас всегда были на первом плане. Опираться будем на опытных профессионалов, не забывая, конечно, молодых. Жизнь не стоит на месте. Это необходимо учитывать руководителю любого ранга.

— Обычно все предложения вы вносите на рассмотрение правления, по ним принимаются коллегиальные решения. Считаете ли вы, что с нынешним составом правления можно вывести потребкооперацию из критической ситуации?

— Да, хотя в полном смысле ситуацию критической не считаю. Главное то, что правление видит выход из ситуации, берет на себя ответственность за его реализацию.

— Виктор Станиславович, вы сейчас стоите перед непреложным фактом, когда реформировать потребкооперацию все-таки придется. Определены ли сегодня хотя бы общие контуры реформирования?

— Определены, но они должны пройти обсуждение и принятие в коллективах: от сельпо до совета Белкоопсоюза. Это уставное требование. Кроме того, любые перемены в нашей системе должны рассматриваться в увязке с реформированием экономики республики в целом. Работаем с Кабинетом Министров, его структурными подразделениями. Одно скажу определенно: нужно реформироваться, этого требует время.

— До избрания на новую должность вы занимались в основном вопросами экономики. Какая из программ по переходу на рыночные отношения известных экономистов вам ближе всего?

— Два последних года мы внимательно изучали работу в этом направлении как в ближнем, так и в дальнем зарубежье. Есть много интересного, положительного, но имеются и изъяны. Поэтому пришли к выводу, что нам нужна своя, белорусская модель реформирования. Из зарубежного опыта "выжмем" все, что нам подходит, учтем ошибки коллег, чтобы не совершать своих. Лучше учиться на чужих.

— Потребкооперация — многоотраслевое, сложное хозяйство. Не секрет, что кое-кто называет ее государством в государстве. Так как же "кооперативная держава" выглядит сегодня?

— На сегодняшний день она объединяет в своих рядах 2,3 миллиона пайщиков, осуществляет торговое обслуживание сельского населения, производит товары народного потребления, закупает сельхозпродукты и сырье, ведет строительство, имеет свой автотранспорт, подсобное хозяйство, учебные заведения, научные учреждения и здравницы. Как видите, диапазон очень широк.

Если учесть, что мы обслуживаем 43,7 процента населения, производим почти треть хлебобулочных, пятую часть колбасных изделий, 35 процентов плодоовощных консервов и т.д., то станет понятной та мера ответственности, которая возлагается на нас по обслуживанию населения. Мы рассчитываем на понимание и поддержку государства. Верю, что не останемся одни со своими проблемами и трудностями, вызванными экономической ситуацией в республике.

— Качество обслуживания населения немыслимо без здоровой конкуренции. Видите ли вы в ближайшем будущем для себя конкурентов на селе? И кого в первую очередь?

— Частных предпринимателей и систему госторговли, хотя уверен, что в глубинку пока не пойдут ни те, ни другие. Конкуренция должна быть. Это один из законов развития экономики.

— Сфера услуг — весьма серьезное и хлопотное дело, особенно в настоящее время. Много недостатков, много критики. А как вы относитесь к критике?

— Нормально, если критика объективная.

— Реформирование потребкооперации, естественно, — дело весьма сложное и займет не один месяц. На чью поддержку вы рассчитываете? Может, на отраслевой профсоюз, который не так давно стал самостоятельным?

— Рассчитываю на здоровые силы и профессионализм работников системы. На профсоюз тоже. Здесь у нас сложилось неплохое ядро управления, есть интересные предложения. Верю также в организационную и мобилизующую силу профсоюзного актива.

— И последний, что называется, на засыпку вопрос. Вы счастливый человек? Или везучий?

— И то, и другое. У меня надежные друзья, коллеги по работе, на которых можно опереться в трудную минуту и которые не подведут и не предадут. Все благополучно и дома. У меня прекрасная жена, двое взрослых сыновей, моя надежда и опора.

Всю жизнь мне везло на интересную, хлопотливую, отнимающую много времени работу, не дающую ни права, ни возможности расслабиться, оказаться на обочине жизни, в застойном "болоте", заставляющую постоянно совершенствоваться. Тем и счастлив.

Александр АФЕРОВСКИЙ

"Республика" 16.12.94 г.

ПОКА ОДНО И ТО ЖЕ

Комитетом цен произведена проверка ряда торговых предприятий городов Борисова и Жодино. Установлены многочисленные факты обсчета и обвеса покупателей.

Так, в борисовском магазине N 7 "Спутник" при контрольной покупке обсчет составил 1101 рубль, в продуктовом магазине N 20 — 372 рубля. В магазинах NN 5 и 8 — соответственно 145 и 132 рубля. При покупке картофеля и орехов в овощном магазине N 8 покупателя обсчитали на 199 рублей и т.д. В магазине N 18 обсчет при покупке составил 324 рубля. При расчете за товар неправильно выдана сдача: вместо 7 тысяч — всего 700 рублей.

Аналогично и в Жодино. Так, в кафетерии магазина N 30 АТПП "Меркурий" в бутербродах установлены значительные (до 50%) недовесы, которые завысили цены на 994 рубля.

В АП "Жодинский торговый центр" неправомерно была проведена переоценка сахара и сока яблочного. В результате покупателей "накололи" на 1 млн.рублей и т.д.

Сумма завышения цен АП "Жодинский торговый центр" будет со штрафом изъята в доход республиканского бюджета, а виновные должностные лица по всем торговым предприятиям привлечены к административной ответственности.

Соб. инф.

По поводу

Как стало известно, 19 декабря Национальный банк Республики Беларусь издал распоряжение, в котором временно продлил возможность валютных расчетов после 1 января 1995 года в следующих случаях: страхование здоровья граждан, выезжающих за рубеж, страхование ответственности владельцев автотранспортных средств, выезжающих за рубеж.

Валютная торговля сохранится в магазинах беспошлинной торговли (магазины, функционирующие на таможенных переходах). Валютой будут оплачиваться транспортные услуги (авиа-и железнодорожные) по перевозке пассажиров и грузов за границу. Допустимы расчеты в СКВ между юридическими лицами и гражданами с использованием дебитных и кредитных карточек.

Никаких других исключений для объектов, ныне торгующих за СКВ, не сделано.

Соб.инф.

Открылся супермагазин

Минчан, да и всех жителей Республики Беларусь можно поздравить. Открылся государственный супермагазин торгового дома научно-производственного объединения "Центрсистем", который специализуется на продаже современной бытовой электронной технике как отечественного, так и зарубежного производства.

Торговый дом создан для пропаганды новейших образцов в области бытовой электроники, радиотехники и связи путем организации выставки-продажи, семинаров и презентации белорусской продукции и аналогичных зарубежных изделий.

Поскольку деятельность самого НПО "Центрсистем" по заданию Министерства промышленности направлена на повышение эффективности работы предприятий республики, то помимо продажи товаров и сервисного обслуживания в функции торгового дома входит также анализ потребительского рынка, преимуществ и недостатков белорусских изделий по сравнению с зарубежными аналогами и оперативное доведение этой информации до предприятий с целью совершенствования качества их продукции и налаживания выпуска новых образцов.

Торговый дом расположен на первом этаже НПО "Центрсистем" и занимает площадь 170 кв.м. В его салоне представлено более 300 наименований изделий ведущих зарубежных и отечественных производителей.

Адрес торгового дома НПО "Центрсистем":
220033, г.Минск, пр.Партизанский,2, корп.4
Тел. 21–70–10, факс 21–25–91

~ **Криминал**

Район – один, нарушений – много

Недавно в Заводском районе столицы проходила проверка предприятий торговли всех форм собственности. Было вскрыто столько нарушений, что впору вести разговор о профессиональной годности людей, избравших обвес и обсчет покупателей делом своей жизни.

В районе работают 43 магазина, 232 киоска (из них 118 — коммерческие). Комиссия проверила 195 предприятий торговли, в 143 из них (а это 73%) обнаружены различные нарушения: отсутствие сертификатов качества, продажа продукции с истекшим сроком реализации, завышение цены, обвес, обман покупателей, сокрытие доходов, несоблюдение режима работы и т.д.

При контрольных закупках в ста процентах случаев члены комиссии подверглись обвесам и обманам. Причем ситуация одинакова как в коммерческой, так и в государственной торговле.

Какие же приняты меры? 22 нарушителя лишены права торговли на территории района. Три субъекта хозяйствования лишены лицензии на право занятия торговой деятельностью. Составлено 204 протокола. РУВД возбудило два уголовных дела. 9 человек уволено с работы. 186 нарушителей правил торговли оштрафовано на 6 млн. 930 тысяч рублей. 6 киосков демонтировано. Всего, включая меры административного и дисциплинарного воздействия, привлечено к ответственности 236 человек.

Пожалуй, сегодня остановить беспредел в торговле можно только такими жесткими методами. Хотя...

Соб.инф.

ОБ УСИЛЕНИИ КОНТРОЛЯ по вопросам организации торгового обслуживания населения

Письмо Министерства торговли Республики Беларусь от 12 декабря 1994 года N 07-12/178

За последнее время в Министерство торговли увеличилось количество обращений граждан по вопросу недостаточной организации торгового процесса, за счет чего население вынуждено терять время в очередях. Усугубилось указанное и повышенным спросом населения на продукты животноводства.

1. Считаем необходимым обязать руководителей торговых объектов принять ряд организационных мер, направленных на улучшение обслуживания населения, имея в виду прежде всего:

— подготовку предприятия к открытию, обратив особое внимание на наличие на рабочих местах соответствующего инвентаря и упаковочных материалов;

— подготовку к продаже поступивших нерасфасованных товаров, особенно товаров, реализуемых с соблюдением норм отпуска;

— оперативное перемещение работников прилавка, материально-ответственных лиц, администрации в отделы (секции), где образовались очереди;

— обеспечение бесперебойной работы контрольно-кассовых аппаратов, при необходимости предусмотрев расширение числа рабочих мест кассиров, кассиров-контролеров;

— не допускать отвлечения от прямых обязанностей в рабочее время кассиров, кассиров-контролеров, работников прилавка для подсчета и сдачи выручки, на приемку и передачу товаров, другие вспомогательные операции, не связанные с работой в торговом зале;

— возобновление работы справочных служб в крупнейших предприятиях торговли с целью информированности покупателей об имеющихся в продаже товарах;

— ускорение проведения организационной работы по восстановлению самообслуживания в свете требований приказа Минторга от 15 ноября 1994 года N 86.

2. Одновременно просим рассмотреть и решить вопросы, связанные с улучшением режима работы торговых предприятий, в первую очередь реализующих продовольственные товары, удлинения времени их работы, отмены необоснованно установленных выходных дней.

О результатах просьба проинформировать Министерство торговли.

Заместитель министра Т.К.КРИВЕНЯ

АНТИРЫНОЧНЫЙ ПЕРЕВОРОТ?

Заметки с пресс—конференции

В Союзе предпринимателей РБ состоялась пресс-конференция на тему: "Антирыночный переворот". В центре внимания оказался законопроект "О внесении изменений и дополнений в законы Республики Беларусь по вопросам налогообложения", предлагаемый на рассмотрение Верховного Совета.

Обсуждение этого документа на заседании Плановой и бюджетно-финансовой комиссии вызвало большой резонанс среди промышленников, предпринимателей и профсоюзов.

На пресс-конференции, в частности, отмечалось, что данный законопроект рождался за глухими дверями Главной государственной налоговой инспекции, не было его предварительного обсуждения. О его существовании стало известно лишь в последний момент.

Сегодня каждый субъект хозяйствования любой формы собственности подводит итоги текущего года, готовит планы на будущий. Как верно заметил президент Союза предпринимателей РБ В.Карягин, для нормальной жизнедеятельности необходимо знать "правила игры". Комиссии Верховного Совета подготовили законопроекты, которые, по сути, должны определить перспективу развития субъектов хозяйствования на будущий год.

Однако, как отметили участники пресс-конференции, предложенная схема изменений налогового законодательства (в случае ее принятия) создаст благоприятные условия для краха в республике легальной рыночной экономики.

Кроме этого, некоторые предлагаемые поправки являются антиконституционными, находятся в противоречии с некоторыми действующими законами, а также положениями правительственной "Программы неотложных мер по выходу экономики Республики Беларусь из кризиса".

Сейчас несколько слов об экономическом аспекте. Изменений, предлагаемых в налоговое законодательство, немало. Рассказать о них подробно, в деталях невозможно. А.Калинин, вице-президент Союза предпринимателей, отметил, на мой взгляд, самые значимые.

Во-первых, в 1,7 раза повышается предельная ставка подоходного налога с зарплаты и других заработков — с 30% до 50%.

Во-вторых, в 1995 году предлагается ввести регулирующий налог на превышение нормируемой величины фонда оплаты труда. Нормированная величина этих средств исчисляется исходя из 10-кратного размера минимальной заработной платы. С августа средняя заработная плата стала ниже минимального потребительского бюджета. Теперь 10 минимальных заработных плат (МЗП) — это прожиточный минимvм. В цивилизованных странах соотношение между средней зарплатой и МЗП не превышает 1:3. У нас же в октябре оно достигло 1:13. Сегодня низкий уровень оплаты труда является фактором, сдерживающим само производство. Ф.Витко, зам.председателя Федерации профсоюзов Беларуси, подчеркнул, что шкала подоходного налога должна быть жестко связана не с уровнем МЗП, а с уровнем минимального потребительского бюджета.

Введение налога на фонд потребления приведет к тому, что предприятия будут держать низкий уровень зарплаты, дешевую рабочую силу. Знакомая картина: они делают вид, что платят, мы делаем вид, что работаем.

Кроме этого, не предвидится снижение доли внебюджетных фондов в общих доходах государства.

Предлагается увеличить ставку налога на недвижимость.

Также вводится налог на прибыль от оптовой торговли, торгово-закупочной деятельности в виде процента от суммы товарооборота.

Комментарий: эффективность товарооборота зависит от скорости обращения капитала и минимальной торговой наценки. При введении данного налога выгоднее продать единый товар, но по совершенно фантастической цене, т.к. ставка налога берется с суммы товарооборота.

"Забыли" включить в законопроект и льготу по суммам заработка, направляемым на индивидуальное строительство жилья.

Отмечалось, что усиление налогового пресса объясняется необходимостью пополнения бюджета, увеличения расходов на здравоохранение, образование, науку, культуру. Но выход ли это?

Принятие таких поправок к налоговому законодательству чревато колоссальными последствиями, подчеркнул В.Карягин. Это может привести к тому, что Беларусь останется непривлекательной страной для инвесторов, что мы наблюдаем уже сегодня.

Выступающие подчеркнули, что принятие поправок будет способствовать уходу значительной части средств в теневой оборот. Во всем цивилизованном мире законодатели давно поняли, что капитал течет туда, где ниже налоговое давление. Очевидно, поэтому из 1,5 миллиарда долл.США, которые, по заявлению руководства Национального банка, находятся в наличном обороте, на счетах в банках лежит чуть более 6 миллионов. Предлагаемая корректировка налогового законодательства будет стимулировать утечку капитала в соседние государства.

Конфедерация промышленников и предпринимателей, профсоюзы считают, что в случае принятия данного законопроекта работодатели будут вынуждены обратиться в Верховный Совет с просьбой о повторном рассмотрении этого документа и его отмене.

По мнению организаторов пресс-конференции, на многие положения законопроекта, подготовленные ГГНИ, очевидно, обратит внимание и Конституционный суд РБ.

Так не проще ли решить возникшие вопросы в нормальной рабочей обстановке путем конструктивного диалога?

Что ж, заинтересованные стороны свое мнение высказали, теперь слово — за Верховным Советом.

Оксана ПОНАРИНА

Курсы иностранных валют (установлены Национальным банком с 21 декабря 1994 года)

	Единый курс
1 австралийск.доллар	8155,67
1 австр.шиллинг	950,40
1 фунт стерлингов	16416,98
10 бельг.франков	3253,19
1 немецкая марка	6687,86
1 голланд.гульден	5974,90
1 датская крона	1704,89
100 итальянск.лир	639,03
1 канадск.доллар	7547,71
1 норвежск.крона	1533,21
1 доллар США	10520,00
1 финск.марка	2159,72
1 франц.франк	1940,06
1 шведск.крона	1396,60
1 швейцар.франк	7900,86

	Единый курс
10 японских йен	1049,69
1 ЭКЮ	12745,34
10 испанск.песет	795,34
10 греч.драхм	432,83
1 ирландск.фунт	16189,60
1 исландск.крона	152,49
1 кувейт.динар	35078,36
10 ливанск.фунтов	63,78
10 португал.эскудо	650,79
1 сингапур.доллар	7188,25
10 турецк.лир	2,77
1 СДР	15268,51
1 эстонск.крона	836,25
1 российск.рубль	3,05
10 украин.карбованцев	0,85

	Единый курс
1 литовск.лит	2630,00
1 латвийск.лат	18500,00
1 кыргыз.сом	950,00
1 молдавск.лей	2450,00
1 казахстан.тенге	150,00
1 армянск.драм	18,00
10 грузинск.купонов	0,02
1 туркменск.манат	200,00
1 азербайджан.манат	2,00
1 узбекск.сум	60,00
1 таджикск.рубль	0,01

Курс клиринговых валют

1 доллар США по расчетам с Кубой	10520,00
1 доллар США по расчетам с Чехией и Словакией	10520,00

ПЛАН

организационных мероприятий по обеспечению высокого уровня торгового обслуживания населения в предпраздничные и праздничные дни 50-летия Победы в Великой Отечественной войне

Утвержден зам. министра торговли Республики Беларусь Т.К.Кривеней 5.12.1994г.

Мероприятия	Срок исполнения	Исполнители
1. Привести все предприятия торговли и общественного питания в образцовое состояние, выполнить праздничное оформление витрин, торговых и обеденных залов, рабочих мест	до 5 мая 1995 г.	Управление торговли, общественного питания облисполкомов и Минского горисполкома, торговые предприятия
2. Принять безотлагательные меры по завершению реконструкции и вводу в действие ресторана "Журавинка" в г.Минске	до 1 мая 1995 г.	Мингорисполком, производственно-торговое управление общественного питания Мингорисполкома
3. Оказать помощь предприятиям торговли и общественного питания в оснащении необходимым торгово-технологическим оборудованием, мебелью, инвентарем и другими материально-техническими средствами	январь — апрель 1995 г.	Управление новых технологий, инвестиций и материально-технического обеспечения Минторга РБ, управления торговли, общепита облисполкомов, Мингорисполкома, торговые фирмы
4. Обеспечить ремонт и подготовку торгово-технологического и холодильного оборудования для бесперебойной работы, а в период праздничного обслуживания — ритмичную работу аварийной службы	до 5 мая 1995 г.	Республиканское производственное объединение "Белторгпрогресс", управление новых технологий, инвестиций и материально-технического обеспечения Минторга, управления торговли, управления общественного питания облисполкомов, Мингорисполкома, горрайисполкомы, торговые предприятия
5. Согласовать с промышленными министерствами, концернами, ассоциациями, фирмами ассортимент товаров в юбилейном оформлении по обьемам и срокам их поставки и представить заявки на их изготовление	до 1 января 1995 г.	Управление организации потребительского рынка товаров культбытхоза, управление организации потребительского рынка товаров легкой промышленности, управление организации потребительского рынка продовольственных товаров, управления торговли, управления общественного питания облисполкомов и Минского горисполкома, оптовые базы
6. Определить обьемы, обеспечить начиная с марта 1995 г. получение и создание на оптовых базах необходимых запасов продовольственных и непродовольственных товаров улучшенного ассортимента в подарочном, тематическом оформлении и с вкладышами для организации предпраздничной и праздничной торговли	до 20 апреля 1995 г.	Товарные управления Минторга, управления торговли, управления общественного питания облисполкомов и Мингорисполкома, оптовые базы, торговые фирмы
7. Организовать широкую продажу сувениров и товаров в сувенирном оформлении	с 1 мая 1995 г.	Управление организации торговли и защиты прав потребителей, управления торговли облисполкомов и Мингорисполкома, торговые фирмы
8. Организовать торговое обслуживание населения на стадионах, площадях, улицах, в парках и других местах проведения торжеств и мероприятий по празднованию 50-летия Победы в Великой Отечественной войне	1 — 9 мая 1995 г.	Управления торговли, управления общественного питания облисполкомов, Мингорисполкома, торговые предприятия
9. Определить обьемы дополнительного производства кулинарных, булочно-кондитерских изделий и полуфабрикатов и организовать их продажу в широком ассортименте, обеспечить многосменную работу булочно-кондитерских цехов	1 — 9 мая	_"_
10. Организовать прием предварительных заказов от населения на изготовление булочно-кондитерских изделий и полуфабрикатов на предприятиях общественного питания	до 8 мая 1995 г.	_"_
11. Организовать обслуживание участников Великой Отечественной войны и других граждан, имеющих льготы, продовольственными товарами улучшенного ассортимента	до 5 мая 1995 г.	_"_
12. Обеспечить наличие и наглядность в предприятиях торговли и общественного питания всех форм собственности информации о первоочередном обслуживании инвалидов и ветеранов войны	.	Управления торговли, управления общественного питания облисполкомов, Мингорисполкома, торговые предприятия
13. Обеспечить торговое обслуживание торжественого собрания в Минском Дворце спорта	8 мая	Управление торговли, производственно-торговое управление общественного питания Мингорисполкома

Начальник отдела организации общественного питания Минторга Республики Беларусь **А.А.БАТУРО**

НОВЫЕ АДРЕСА

"DLW" веники не вяжет...

Изумительные цвета, причудливые рисунки, выносливый рабочий слой, приятные ощущения при ходьбе, неприхотливость и простота в уборке — именно эти качества принесли популярность напольным покрытиям, произведенным на предприятиях концерна "DLW" (Германия). Гамма их впечатляет: здесь и элегантные ковровые покрытия для пола в жилых, производственных и служебных помещениях, и крепкие настилы из искусственных материалов, и натуральный линолеум, эластичные и резиновые покрытия, паркет и специальные покрытия для спортплощадок.

Все это многообразие можно увидеть воочию и приобрести на постоянно действующей выставке-продаже, что открылась на прошлой неделе в Доме мебели (ул.Веры Хоружей, 6).

На церемонии открытия заместитель министра торговли Тадеуш Кривеня отметил, что белорусскую сторону устраивают как качество и богатство выбора предлагаемых покрытий, так и форма работы с германским концерном (товары даются на реализацию на условиях консигнации).

Вся предлагаемая продукция отличается исключительной долговечностью и прочностью, трудновозгораемостью, масло- и жироустойчивостью, антистатичностью, гигиеничностью, легкостью в уборке. Производство покрытий и сами изделия соответствуют строгим германским требованиям в области охраны окружающей среды.

"DLW" производит также специальные текстильные покрытия для полов и багажников, обивки салонов автомобилей. Их используют такие ведущие производители, как "Мерседес-Бенц", "Ауди", "Фиат", "Опель", "Сеат".

Концерн "DLW" предлагает и строительные элементы для фасадов, стен и крыш, герметизационные полотна, облицовку для бассейнов и прудов.

Директор отдела сбыта концерна "DLW" в странах Восточной Европы господин Бергер заметил, что "DLW", выходя на новые рынки, ставит цель не только продавать товары, но и передавать свой опыт, знания, обучать местных специалистов, создавать новые и помогать действующим предприятиям по укладке напольных покрытий.

Так, в ходе двухдневного семинара, проведенного в Минске концерном "DLW", 60 специалистов из Беларуси, России, Украины научились укладывать все типы напольных покрытий, производимых концерном и получили соответствующий сертификат.

По мнению господина Вальца, руководителя отдела сбыта концерна "DLW" в России, Беларуси, Украине, покрытия доступны по цене и вне конкуренции на этом рынке по качеству. Концерн будет также стремиться обеспечить покупателям принятый в Германии уровень сервиса при торговле этой продукцией.

Рассматриваются также предложения ряда белорусских предприятий о совместном производстве напольных покрытий, об инвестициях концерна в модернизацию их оборудования.

Михаил ВАЛЬКОВСКИЙ

Як заавентаптэкі шукаюць лекі?

Да нядаўняга часу на ўвесь Мінск была толькі адна аптэка, дзяржаўная, што на вуліцы Багдана Хмяльніцкага, побач з кінатэатрам "Кастрычнік". Але знайсці яе не так і лёгка. Адразу ў фае халодным злосным бляскам шкляных дзверцаў сустракаюць цябе шафы, у якіх павінны быць розныя медыкаменты. Павінны быць, але няма. А гэта ж аптэка павінна абслугоўваць не толькі гараджан, але калгасы і саўгасы.

Людзі заходзяць і выходзяць ні з чым. Праўда, аднаму пажылому чалавеку пашанцавала. Ён паспеў купіць апошніх некалькі грамаў таблетак "Нільверам", што ад глістоў. Праўда, ад гэтай хваробы стаялі за прылаўкам флаконы "Леванізола" для ўколаў. Але іх купіць сёння не кожнаму па кішэні, нават калгасу ці саўгасу каштуе гэта лякарства 85 тысяч рублёў.

— Было пятнаццаць флаконаў, пяць прадалі, астатнія дзесяць з-за дарагоўлі можа давядзецца і спісаць, — кажа загадчыца аптэкі Марыя Васільеўна Ніціеўская.

А вось пенсіянерцы Лідзіі Іванаўне Тарасавай, як і дзесяткам многіх, не пашанцавала. Яна так і не змагла тут набыць заашампунь для свайго любімца.

— Бачыце, вакол пустыя паліцы, — скардзіцца Марыя Васільеўна. — Нас забяспечвае заавет снаб. А ў яго грошай няма. І ў калгасах і саўгасах тая самая карціна, вось і сядзім на галодным пайку.

Загадчыца аптэкі параіла пенсіянерцы схадзіць у камерцыйную аптэку "Любімец", маўляў, там усё павінна быць.

І вось я ўжо на Сурганава, 39а. На невялікім прыгожым аднапавярховым доме красуецца шыльда "Любімец". Паабапал яе дзве сімпатычныя пыскі коціка і сабачкі. Кожны яшчэ здалёк бачыць, што ў гэтым доме любяць нашых братоў меншых, дапамагаюць у бядзе. Людзей было шмат. Сярод іх і знаёмая пенсіянерка.

У адным пакоі — аптэка. У другім — ветурач Леанід Цімафеевіч Новікаў прымаў хворых жывёлін. На паліцах у аптэцы процьма розных лекаў і нават славутыя кансервы для катоў "Віскас", а таксама прыгожыя кнігі пра хатніх жывёл.

Знаёмлюся з наведвальнікамі. Маладая дзяўчына трымае за пазухай рыжага коціка, ласкава пагладжвае яго па галоўцы. Завуць яе Ларыса Моніч. Коцік захварэў на мікраспарыю. Зрабілі ўжо два ўколы, патрэбна яшчэ некалькі. І любімчык будзе здаровы! Праўда, за ўколы давялося заплаціць 10 долараў. Але для таго, хто любіць жывёлу, ці ж гэта праблема?

Праўда, у Ларысы выйшла невялічкая замінка. Дырэктар Валянціна Дзмітрыеўна Русак была ў адлучцы і замкнула ў сейф тую апошнюю ампулу. Але работнікі аптэкі тут жа патэлефанавалі ёй і дамовіліся, што прыедзе да дзяўчыны дамоў нехта з работнікаў і зробіць укол. Інцыдэнту, як бачыце, не атрымалася.

У ветурача з'явілася вольная хвіліна, і нам удалося пагутарыць. На маё пытанне, чаму ў гарадской аптэцы нічога няма, а тут усяго хапае, Леанід Цімафеевіч адказаў:

— А ўсё таму, што мы ні з якім заавет снабам не звязаны. Самі шукаем пастаўшчыкоў, заключаем дагаворы. Самі прывозім лякарствы. Пры тым дасканала вывучаем заа-эпізатычную сітуацыю ў горадзе. Скажам, цяпер шмат гільментозаў, гепатытаў, энтэрытаў, чумы, мноства блох у жывёл развялося. Дык у асноўным ад гэтых хвароб і завозім лякарствы. Словам, глядзім, каб хапала ўсяго, што трэба.

Закупляюць лекі ў асноўным у Маскве. Наладжаны трывалыя сувязі як з расійскімі, так і з замежнымі фірмамі.

Ёсць у Мінску і прыватныя ветэрынарныя аптэкі — па вуліцы Мініна, 4 і па вуліцы Максіма Багдановіча, 149а. Я пабываў у першай аптэцы. І там хапае ўсякіх лякарстваў, якія крыху таннейшыя, чым у сярэднім па горадзе. Тое ж самае можна сказаць і пра "Палівак", "Мультыкан" і іншыя.

Праўда, мне не ўдалося высветліць, чаму цэны тут ніжэйшыя. Сказалі, што гэта сакрэт фірмы.

Ну, што ж, хай будзе сакрэт сакрэтам, абы толькі нам была ад яго карысць.

Іван СТАДОЛЬНІК

Как использовать внешние ONLINE базы данных для развития торговли

Online базы данных содержат большое количество торговой информации.

Виды баз данных и их рациональное использование

Внешние online базы данных могут быть полезными источниками информации для агентств по содействию развитию торговли, а также отдельных экспортирующих и импортирующих фирм. (Внешние online базы данных — это компьютеризированные базы данных, к которым можно получить платный доступ при помощи телекоммуникационных средств.) Однако не стоит рассматривать online базы как наилучший и единственный источник торговой информации на все случаи жизни. Другие источники могут быть использованы с высокой эффективностью, более того, они могут быть важными источниками торговой информации. Например, фирме, которая хочет установить деловые контакты с зарубежными партнерами,нужна информация, которую можно получить из баз данных, содержащих информацию о компаниях или торговых возможностях; компании, торгующие товарами, могут получить очень важные сведения для того, чтобы быстро принять решения о покупке или продаже через службу ценовой информации и информационные агентства, доступ к которым можно получить в режиме online или по телексу; специалисты, занимающиеся исследованиями рынков, в online базах данных смогут найти библиографические справки, а также полнотекстовые документы; работники организаций по содействию развитию торговли, анализирующие экспортно- импортные модели, могут получить необходимую им внешнеторговую статистику теми же средствами.

В течение последних лет количество online баз данных значительно увеличилось, что стало для новых пользователей серьезной проблемой при выборе источника. Для фирм и организаций с ограниченными финансовыми возможностями важно знать, какая из баз данных подходит для решения конкретных задач и как ей воспользоваться с наименьшими затратами. При принятии решения об использовании базы данных не стоит игнорировать тот факт, что эта же информация может содержаться в опубликованных источниках. Приводимые ниже базы данных и сопутствующие услуги даны лишь в качестве примеров и не являются исчерпывающим списком всех баз данных.

Классификация online баз данных

Торговая информация, содержащаяся в базах данных, может быть разделена на несколько категорий:

1. Информация о рынках: сюда входят библиографические базы данных, полные тексты статей и информация из агентств новостей.

2. Торговая контактная информация: основными видами информации являются информация о компаниях, торговые возможности и тендеры.

3. Цифровая информация: два наиважнейших вида — это ценовая информация и статистика.

4. Другие виды информации: эта информация включает, но не ограничивается: морская перевозка грузов, торговые ярмарки, реклама, технические стандарты, упаковка, новые товары, тарифы и торговые ограничения.

Речь об этих базах данных пойдет в следующих разделах.

Информация о рынках

Библиографические базы данных: информация, публикуемая в газетах, журналах, книгах, отчетах и других публикациях, часто представлена как в полнотекстовом варианте (т.е. приводится полный текст материала), так и в виде библиографической справки, включающей в большинстве случаев отрывок. Исследователи рынков в США и Европе широко пользуются библиографическими базами данных.

Из библиографических баз данных достаточно просто получить информацию по рынкам США или Западной Европы. Сложнее, но можно найти деловую информацию по другим рынкам. Номенклатура товаров также изменяется в зависимости от базы данных. Например, имеется большой объем информации по химическим и техническим продуктам, но проблемно найти информацию по изделиям народных промыслов или готовой одежде. Возможность получения информации в режиме online возникла достаточно недавно, и каждый месяц появляются новые базы данных, тем самым охватывая новые товарные группы и рынки.

Одной из крупнейших международных библиографических баз данных является Prompt, которую производит фирма Predicasts в Соединенных Штатах. Доступ к ней можно получить через несколько международных компьютерных online хостов, включая Dialog и Data-Star. (Компьютерный хост — это фирма, управляющая компьютерами, в которых хранятся базы данных; см.информацию о хостах ниже.) Публикации, рассматриваемые в базе данных, происходят из: 50% — США, 25% — Западная Европа и 25% — весь остальной мир. Рассматриваемая информация: рынок, компания и информация о товаре.

Количество online баз данных значительно увеличилось, что затрудняет выбор источника информации для нового пользователя.

Многие базы данных являются фактически специализированными в определенных отраслях, как, например:

* *Отдельные товары: кофе (например, Coffeline), химические материалы (Chemical Industry Notes, Chemical Businen Newsbax), сельское хозяйство (Agricala, Agridata, Agris, CAB), керамика (CERAB).*

* *Отдельные рынки: Ближний Восток (Mideast File, Middle East Abstract and Index), Япония (Nikkei), Великобритания (ICC Key Notes).*

Полный текст статей из специализированных журналов: все большее количество баз данных содержит полный текст статей из журналов и газет или целые публикации, найти которые можно по ключевым словам. Такие издания как Financial Times, The Economist, The Wall Street Journal и Businen Week можно получить полностью (за исключением рекламы и иллюстраций) в различных базах данных.

Эти базы данных очень часто обновляются, что значит в электронном виде их можно получить только в течение нескольких часов или дней с момента опубликования. Некоторые из баз данных дают полный текст еще до опубликования. Это должно заинтересовать удаленные развивающиеся страны, поскольку интересующие статьи можно получить на компьютерный терминал.

Сообщения информационных агентств: основные информационные агентства (например, Рейтер, ЮПИ, АФТ, АТС, DPA, Киодо) вдобавок к службе ежедневных новостей по телексу предлагают online базы данных, в которых пользователи (зачастую без предварительной подписки) могут осуществлять поиск по заданной тематике, включая экономическую и коммерческую. "Agence Europe" (существует в виде бюллетеня к компьютерному хосту Euris в Брюсселе) содержит ежедневные новости по ЕЭС.

Торговые контакты

Как уже упоминалось, online информация по торговым контактам включает: информацию о компаниях, торговые возможности и тендеры.

Информация о компаниях: во многих базах данных содержится информация о компаниях. В большинстве случаев это фактическая информация: название компании, адреса, телефоны, номер телекса. Вид деятельности (например, импорт, экспорт, производство) и продукты. В некоторых случаях рассматривается финансовое положение фирмы (оборот, капитал и т.д.), количество работающих, год основания и владельцы.

Все больше и больше традиционных справочников о компаниях появляется также в электронном виде. Такова ситуация со справочником Kompass, который содержит детальную информацию по товару и фирме (в основном товаропроизводители). Доступ к справочникам Kompass по странам Западной Европы можно получить в режиме online в базе данных EKOL. The Thomas Register On-line — другой пример, в этом справочнике содержится информация по компаниям США.

Некоторые online базы данных извлекают информацию из годовых отчетов отдельных компаний. Уже упоминавшийся производитель баз данных Predicast подготовил базу данных как с текстовой, так и цифровой информацией, взятой из опубликованных годовых отчетов фирм. В Великобритании Company Registry of Companies House имеет базу данных с финансовой информацией о более 100000 английских компаний. Фирма Dun and Bradstreet, являющаяся крупнейшим международным поставщиком кредитных отчетов, также распространяет информацию в режиме online.

Торговые возможности и тендеры: некоторые базы данных специализируются на торговых возможностях. Главное различие между базами данных с торговыми возможностями и всеми остальными заключается в том, что фирмы, включенные впервые, уже выразили желание купить или продать определенные товары. Некоторые из этих баз данных приглашают компании размещать свои запросы бесплатно, что является прекрасной возможностью для развивающихся стран.

Несколько баз данных специализируются на распространении торговых возможностей, как, например, Business, Commars, Tradetech и сеть Всемирного Торгового Центра. В этих базах данных нет ограничений по группам товаров, рынкам или видам торговых запросов. Scan-a-bid, разработанная в рамках программы развития ООН, — еще одна база данных, содержащая информацию по промышленным проектам и соответствующим поставкам. Ее охват ограничен проектами, финансируемыми Всемирным Банком и всевозможными банками развития. Существует аналогичная база данных по Европейскому Сообществу — TED (Tenders Electronic Daily). Информация о тендерах, освещаемых этой службой, поступает от организаций ЕЭС и правительственных организаций стран-участниц ЕЭС.

Цифровая информация

Цифровая информация в online базах данных ограничивается ценовой информацией и статистикой.

Ценовая информация: в эту категорию включены три вида услуг:

1. Служба регулярного мониторинга цен направлена на то, чтобы быстро передавать информацию о котировках лицам, принимающим решения в торговых компаниях.

2. Базы данных, охватывающие временные серии, которыми пользуются исследователи для статистического анализа ценовых колебаний; сезонные ценовые колебания, а также кратко-, средне- и долгосрочные тренды. Некоторые из этих баз данных могут быть отработаны при помощи специального программного обеспечения, разработанного хостами (например, ADP Comtrend Data Resources Inc., IP SHARP, Рейтер).

3. Ценовую информацию можно также найти в некоторых базах данных, содержащих другую информацию о рынках. Эта информация не поддается ни текущему мониторингу, ни статистической обработке, но может быть использована в качестве информации о рынках. Особенно в тех секторах, где цены не подвержены частым колебаниям, и их следует анализировать в тесной привязке к товарным спецификациям (полуфабрикаты и готовые изделия).

Статистическая информация: доступ к цифровым статистическим базам данных можно получить в режиме online в большинстве специализированных хостов (например, IP Sharp и Data-Star Inc).

Источниками информации в статистических базах данных служат международные и национальные статистические организации (например, ООН, Международный валютный фонд (МВФ) и ЕЭС).

Другие виды баз данных

Другие виды online баз данных по бизнесу и торговле содержат информацию по морской перевозке грузов, информацию по торговым ярмаркам, рекламе, техническим стандартам, упаковке, новым товарам, тарифам и торговым ограничениям.

Морская перевозка грузов: один пример этого вида информации особенно интересен — Piers (производимый Journal of Commerce), содержащий статистику движения кораблей из портов США.

Торговые ярмарки: с 1986 года существует online база данных Fair. Она содержит информацию о специализированных торговых ярмарках, месте и времени их проведения, контактную информацию и т.д.

Реклама и новые товары: база данных PTMA производится хостом Data-Star. Состоит из кратких содержаний статей из рекламных журналов и рекламы новых товаров.

Технические стандарты: только несколько online баз данных содержат информацию о технических стандартах. Из-за сложности этого предмета здесь будут упомянуты только три такие базы данных, потому что информация, содержащаяся в них, отличается особой сложностью: NTIS, World Exporter и Noriane.

Упаковка: базы данных PIRA и PSTA ориентированы на предоставление информации по упаковочным материалам и имеющемся оборудовании на основе информации специализированных периодических изданий отчетов и организаций.

Тарифы и торговые ограничения: в этой сложной сфере работают только несколько баз данных. Например, Celex и Noriane содержат информацию по законодательству ЕЭС.

Некоторые из вышеприведенных баз данных могут также содержать информацию по торговым ограничениям. Например, информационные агентства часто дают информацию об изменении таможенных тарифов, портового регулирования и квот.

Как действуют базы данных

Базы данных производятся различными организациями. Некоторые из них — коммерческие структуры, иногда имеющие отношение к полиграфическим. Другие — бесприбыльные организации (исследовательские институты), третьи — государственные или международные организации, например, Служба торговой информации Нидерландов (EVD) и Международная кофейная организация.

После выбора хоста с соответствующим набором баз данных потенциальный клиент должен обратиться в хост для заключения контракта. В контракте оговариваются стоимость и другие формальности. После подписания контракта хост сообщает пароль, который дает пользователю доступ к системе. (Для привлечения клиентов многие хосты предлагают провести пробный поиск бесплатно.)

Многие базы данных имеют "справочный стол", с которым можно связаться по телефону, телексу или электронной почте. Там можно получить совет по конкретному варианту поиска или ответ по технологическим вопросам.

Крупнейшие международные online хосты: крупнейшим хостом, объединяющим более 270 различных баз данных, является Dialog. Dialog содержит много различной информации, включая деловую. Доступ к большому количеству баз данных Dialog (включая крупнейшие по международной торговле Promt; Harbax и Foreign Trade and Economic Abstract) также можно получить через хост Data-Star, расположенный в Швейцарии и охватывающий большинство европейских баз данных. Другие хосты, содержащие базы данных по торговой информации: Datasolve (Великобритания); Bcho (Люксембург); ESA/IRS (Италия); Fiusbury (Великобритания); G-CAM (Франция); Geisco (Соединенные Штаты); Pergamon Infoline (Великобритания); Questel (Франция) и SDC (Соединенные Штаты).

Существует также несколько хостов, специализирующихся на статистике и другой цифровой информации (IP SHARP (Канада), Data Resources Inc (США) и Wharton Economic and Financial Information Source (Франция).

Значительной экономии можно достигнуть, проводя поиск во время суток со сниженными тарифами.

К большинству международных хостов можно получить доступ посредством телекоммуникаций. Поскольку телекоммуникации связаны в единую сеть, то пользователь в одной стране может получить доступ к хостам в различных странах мира.

Необходимое оборудование

Для того, чтобы пользоваться online базами данных, требуется определенное аппаратное и программное обеспечение: персональный компьютер, модем, программное обеспечение для телефонной или телексной линии (для компьютера). Также необходим доступ к телекоммуникациям.

Персональные компьютеры: большинство персональных компьютеров может быть использовано для поиска в режиме online. Специальное программное обеспечение дает доступ к телекоммуникациям. Полученную информацию можно сохранять. Также для лучшего использования результатов поиска рекомендуется подключать принтер.

Программное обеспечение: существует много программ для передачи данных, включая передачу в режиме online, например, Crosstalk или Smartcom. Некоторые хосты предоставляют специально разработанные программы, например, Dialog.

Модемы: модем (модулятор — демодулятор) используется для перевода компьютерных сигналов в телекоммуникационные. Модем нужен между компьютером и телефонной линией.

Существуют различные типы модемов. Внешний модем надо использовать с видеодисплеем или печатающим устройством. При использовании персонального компьютера можно пользоваться встроенным модемом. Тип модема также должен соответствовать используемой скорости передачи.

Телекоммуникации: если вы пользуетесь телексом для поиска в режиме online, то вам не нужны никакие другие коммуникации. Если вы пользуетесь каким-либо терминалом или компьютером, то вам понадобится телефонная линия. По возможности это должна быть выделенная телефонная линия, не включенная в офисную АТС.

Информационные брокеры

Информационный брокер в нашем понимании — это человек или организация, которые могут оказать содействие в поиске информации, включая online базы данных. Брокер может подсказать, как вести поиск или самостоятельно провести поиск в online базе данных, если у клиента нет контракта с хостом или отсутствует необходимое оборудование и т.д. К помощи брокера можно прибегнуть, если есть, например, проблемы с сетями. Брокеры также могут помочь в поиске документов или провести "ручной" поиск там, где у компьютера нет достаточно информации.

Наряду с организациями, специализирующимися на информационных брокерских услугах, некоторые библиотеки, службы торговой информации или же консалтинговые компании могут выполнять роль брокера.

Стоимость

В зависимости от источников стоимость и ценовая структура могут изменяться. Выставляется главным образом два счета — один хостом, другой — телекоммуникационной компанией. Иногда может также быть стоимость подписки, которую надо уплачивать производителю.

Что касается хостов, то очень немногие хосты взимают плату за подключение или фиксированную плату за подписку. Абсолютное большинство взимает плату за пользование, которая включает время поиска и роялти.

Счет за телекоммуникации обычно разбивается на две части: достижение ближайшего международного телефонного узла для подключения к соответствующей сети передачи данных, а также стоимость пользования сетью передачи данных. Если используется телекс, то счет выставляется только за время пользования телексной сетью. Стоимость пользования национальными телекоммуникациями может широко варьироваться, информацию о ценах можно получить в местных телекоммуникационных службах. Стоимость международных телекоммуникаций также сильно меняется в зависимости от месторасположения и вида услуги.

Как минимизировать расходы: не надо подписывать контракт с хостами, если абонентская плата или плата за подключения высока до тех пор, пока вы не убедитесь, что в будущем сможете окупить свои расходы. Лучше прибегнуть к помощи информационного брокера, который будет действовать по поручению клиента.

Поскольку большинство хостов выставляют счет за время поиска, то экономии можно достигнуть, если поиск заранее тщательно подготовлен. Это включает в себя проверку написания сложных слов и выбор наилучших баз данных по специфическим вопросам перед выходом в online.

Если возможно, то поиск надо проводить в часы с пониженными тарифами. Скидки иногда предоставляются хостами в нерабочее время. (Для определения рабочего времени надо принимать во внимание месторасположение хоста.) Скидки также могут предоставляться телекоммуникационными службами в часы наименьшей загрузки.

Кроме этого, поиск надо по возможности проводить во время, не занятое национальными пользователями. Если, например, поиск проводится в хосте, расположенном в США, в рабочее время, то компьютер будет перегружен и поэтому поиск займет больше времени. В данном случае разницу во времени между страной пользователя и страной расположения хоста надо рассматривать как преимущество.

Перед вхождением в online необходимо проверить форматы распечаток. Необходимо запрашивать именно те форматы, которые вам нужны. В некоторых случаях имеет смысл прибегнуть к промежуточному "шлюзу" — это организация, имеющая компьютер, через который пользователь получает доступ к ряду хостов, с которыми у посредника есть контракты (например, Business Computer Network, Comnet или Easy-Net). Ценовая структура счета "шлюза" может изменяться в зависимости используемых хостов.

Использование off-line распечаток (отправка готовых результатов вместо поиска в режиме online) также приносит значительную экономию. Можно даже подписаться на получение всех новых поступлений из избранных баз данных по заданной тематике. Такое выборочное распространение информации делает возможным отслеживание областей приоритетных интересов по низкой цене, кроме этого нет необходимости повторять один и тот же поиск.

Б.АНСЕЛЬ,
журнал "Форум"

Материал предоставлен ИМЦ "Информа", тел. (0172) 26-14-63

ЧЕМ БЫ ГОЛОВУ ПРИКРЫТЬ?

По-моему, в разряд дефицита в последнее время попали головные уборы. Во всяком случае именно такое впечатление сложилось после обхода некоторых минских магазинов. И в ГУМе, и в ЦУМе, и даже в специализированных "Головных уборах" картина была одинаковая — скудный выбор зимних шапок из искусственного и натурального меха да пара мужских шляп из фетра не самого высокого качества. Кое-где не было и этого. Правда в доме торговли "Первомайский" удалось увидеть около десятка моделей женских шляп. В других же предприятиях торговли приходилось слышать стандартную фразу: "Новые поступления бывают очень редко".

Прокомментировать эту ситуацию я попросила директора фабрики головных уборов, ныне ЗАО "Людмила", — Анатолия Илларионовича КОШЕВЦА.

— Раньше фабрика производила в год 1 миллион 200 тысяч различных головных уборов и в принципе удовлетворялся спрос покупателей на этот товар. В этом году выпуск по фирме составит 720 тысяч единиц, т.е. торговля получит нашей продукции на 40% меньше.

А причина этого в том, что резко сократились возможности закупки сырья. Ассортимент сырья и материалов практически нулевой, зато стоимость растет в геометрической прогрессии. Для наглядности приведу несколько цифр. 1 дециметр натурального меха стоит сейчас 4-5 долларов. На месяц работы нам требуется 12 тысяч дециметров меха, что стоит 54—60 тысяч долларов или 600 млн. рублей. А месячный товарооборот фабрики составляет 1,2 млрд. рублей. То есть такое сырье нам не по карману.

С фетром ситуация не лучше, потому что в республике его не производят. Приходится закупать в России, странах Балтии, на Украине, но возникают сложности с расчетами. Чтобы закупить сырье в России, нужны российские рубли, а они у нас могут быть только в том случае, если удастся продать туда часть своей продукции.Сделать это непросто — там ведь есть свои фабрики, и приоритет отдается их товару. Конечно, у нас сохранились старые связи с Украиной, Россией, мы ими пользуемся, и все же постоянных закупок фетра у нас нет, это делается от случая к случаю. В октябре-ноябре через коммерческую структуру закупили киевский фетр высокого качества, но его хватило только на один месяц работы. Причем до сегодняшнего времени мы не смогли расплатиться с фирмой (надо было сразу выплатить 140 млн.руб.), что, соответственно, ставит нас в положение необязательного партнера, с которым впредь никто не захочет иметь деловые контакты.

— Анатолий Илларионович, если бы в республике было налажено собственное производство фетра, это решило бы проблему?

— Дело в том, что организовать выпуск фетра в Беларуси можно лишь при наличии специального немецкого или итальянского оборудования, а это приличные валютные средства. К тому же не исключены проблемы с сырьем — ведь фетр делается из пуха зайца или кролика. В общем за осуществление подобной идеи никто не взялся, так как она сейчас нереальна.

Да что говорить о мехе или фетре, если и с другими материалами проблема. Уже около года стоит Барановичская хлопчатобумажная фабрика (нет хлопка), из-за этого, боюсь, мы не сможем перейти на летний ассортимент. Раньше фабрика шила головные уборы из кожи и кожзаменителя, сейчас и от этого пришлось отказаться: кожи даже на обувь не хватает, а хороший кожзаменитель опять же сложно купить.

Все это, конечно, сказалось на ассортименте. Хотя предприятие ежегодно примерно наполовину обновляет свои изделия, многие интересные задумки реализовать невозможно.

Беда еще и в том, что все сырье нам дают только после предоплаты, а вот фабрика отгружает товар без оплаты, т.е. деньги к нам возвращаются не сразу. Иногда платежи задерживаются на несколько месяцев (например, по линии Белкоопсоюза). Это приводит к тому, что предприятие фактически остается без оборотных средств.

Сейчас производство загружено только благодаря госзаказу. В прошлом году фабрика начала шить головные уборы и форменные костюмы для милиции, пограничников, работников таможни.

Вот такой неутешительный разговор был у нас с директором ЗАО "Людмила". А после мне показали ассортиментный кабинет фабрики: такого разнообразия моделей и богатой цветовой палитры в магазинах я вообще не видела. Неужели и не увижу? А может расстарается наша торговля, да закупит головные уборы в России, где проблем с сырьем, видимо, меньше?

Ольга ЖАРИНА

Точка зрения

О самогоне на трезвый взгляд

В МОЕЙ родной деревне калитка во дворе дома тетки Беларусихи, как ее прозвали, не закрывается и днем, и вечером. Даже ночью сельчане приходят сюда, чтобы купить самогон. Беларусиха раньше работала дояркой, ее портрет неизменно висел на районной доске почета, женщина имеет несколько орденов и медалей. Не знаю, наградили ли, но ее представляли даже к ордену Ленина. Но здоровье заставило уйти раньше времени на пенсию, и все ордена, медали, грамоты, многочисленные хвалебные статьи в газетах оказались ненужными. Прожить на небольшую пенсию, да еще помогать детям, осевшим в городах, очень сложно. Обрабатывать земельный участок не хватает сил. Вот и начала Беларусиха "цiснуць" самогон.

Сейчас у нее от покупателей нет отбоя. Цена, хотя и ниже, чем на водку в магазине, но довольно приличная. Правда, сельчане не в обиде, в магазине-то водка нечасто бывает, а у Беларусихи — всегда. Рассчитываются не только деньгами, но и зерном, комбикормом, продуктами. Участковый знает обо всем, да смотрит сквозь пальцы: прикроет эту лавочку — появится другая, третья...

Отведал и я этой продукции. Нормальная — водка в магазине похуже бывает. "Это что, — похвалилась Беларусиха, — я могу и покрепче гнать, вот только самогонный аппарат надо лучший поставить. Да вот не знаю, стоит ли браться, поставишь, а вдруг накроет милиция?"

Такие, как Беларусиха, есть практически во всех белорусских деревнях. Ежегодно милиция наказывает за изготовление, хранение и сбыт самогона свыше 15 тысяч человек. Но это лишь капля в море. Во многих лесах действуют настоящие самогонные заводы. Несколько лет назад с сотрудниками милиции мне довелось побывать на одном из таких предприятий. В глухом лесу, окруженном болотом, стояла огромная цистерна с брагой — вертолетом ее сюда доставили, что ли? Вокруг аккуратно лежали заготовленные дрова, в шалаше находилось около десятка еще пустых бидонов. Милиционеры из автоматов "расстреляли" это богатство. Какое же было удивление, когда через месяц, вновь посетив эту глухомань, они увидели, что завод действует. Здесь стояли новые цистерна и бидоны.

Как ни странно, но в МВД считают, что больше всего самогона производят и продают в городах, особенно в Минске. Квартира — удобное место для такого производства, ибо сюда без ордера посторонним заходить нельзя.

Торговля самогоном процветает, и никакие меры не могут ее остановить. Кто-то гонит спиртное для родных и близких, кто-то открывает подпольные лавочки, некоторые даже имеют сеть таких магазинов. В последнее время самогон стали использовать в качестве заменителя других спиртных напитков. Скажем, закрасят его, устранят запах, наклеют этикетку — получается коньяк. Поди разберись, настоящий он или самодельный.

Торговля самогоном наносит серьезный удар по экономике. Огромное количество продукции оборачивается в подполье. Трудно даже сказать, сколько ее там. В одно время МВД сделало такой прогноз, и он просто шокировал. В бюджет от реализации самогона по нынешним ценам не поступают триллионы рублей.

Можно каким-нибудь указом запретить подпольную торговлю сивухой и отправить милицию на ее искоренение. Такое уже было, и не только у нас. В 20-х годах нынешнего столетия подобное ввели в США. И что же? Разразился экономический кризис, именно в то время широко пустила корни теневая экономика, укрепились мафиозные структуры. То же самое произошло и в Советском Союзе после известного указа о борьбе с пьянством и алкоголизмом. Запретами победить подпольную торговлю спиртным оказалось невозможно. Остается одно — легализовать ее.

В 1992 году в Министерстве внутренних дел Республики Беларусь был даже разработан проект закона о легализации самогоноварения. Однако ему хода не дали. Во-первых, именно тогда почему-то участились "требования общественности" об усилении борьбы с пьянством, во-вторых, высокие начальники, особенно в прокуратуре и Совете Министров, не осмелились на такой шаг. А в-третьих... в то время в "комках" расцвела торговля всякой гадостью, в том числе и известным спиртом "Рояль". Испугавшись, что легализация производства и продажи самогона еще более усугубит обстановку, власти не только не разрешили, но и запретили в "комках" торговать спиртным.

Выскажу, пожалуй, небесспорную мысль: в Беларуси есть отменный самогон, по качествам превосходящий любую водку, что продается в наших магазинах. Недавно был в Ивьевском районе. Сели обедать в крестьянском доме. После первой рюмки "Столичной" хозяйка предложила испробовать "самоделки". Сначала поморщились, предполагая, что придется выпить какую-то гадость, но, попробовав, больше к "Столичной" не дотрагивались. Бакштанский, налибокский, воложинский, не говоря уже о стародорожском, самогоны известны и за пределами Беларуси. Нередко самогон изготовляют по специальным рецептам, которые держат в секрете и передают из поколения в поколение. Самогон делают не только наподобие водки. Это и настойки, и коньяки, и ликеры, и вина. По мнению экспертов МВД, белорусские самодельные спиртные напитки можно с успехом отправлять на экспорт. Правда, товар еще нужно подать, для чего потребуется придумать красивые названия напитков, оригинальные этикетки...

По прогнозам МВД, около 10 тысяч наших граждан готовы сегодня легально заняться изготовлением и продажей самодельных напитков, уплачивая при этом необходимые налоги. Но далеко не все из желающих смогут выдержать конкуренцию. При нынешней системе налогов, чтобы иметь нормальную прибыль, придется продавать ежедневно не менее 25 литров самогона. Чтобы выйти на этот уровень, необходимо поставить дело на промышленную основу, вложить немалый капитал.

Подготовленный проект закона предусматривал строгий контроль за теми, кто получил лицензию. Выпускаемые и реализуемые напитки должны соответствовать установленным качественным стандартам. Кроме того, вводилось в обязанности хозяевам заводов и магазинов вести учет расходования сырья, продукции. Малейшее нарушение вело к потере лицензии и крупному штрафу.

Предлагалось ужесточить и меры воздействия на тех, кто занимался бы изготовлением и торговлей спиртными напитками без лицензии. Среди применяемых мер предусматривалось даже тюремное заключение.

В управлении профилактики МВД, где и разрабатывался проект, не без оснований считали, что подобная легализация принесет ощутимые результаты. Во-первых, придаст питейному процессу цивилизованные формы. Во-вторых, принесет госказне немало дополнительных средств. В-третьих, позволит значительно улучшить качество продаваемых ныне как подпольно, так и легализованно спиртных напитков. Не секрет, что многие, кто изготавливает самогон на продажу, теперь не особо заботится о его качестве. Для повышения крепости они добавляют куриный помет, стиральный порошок, технический спирт и другие вещества, вредные для здоровья. Неудивительно, что ежегодно в республике умирает от отравлений спиртосодержащими жидкостями около 500 человек. Высококачественные самодельные напитки не могут попасть на прилавки наших магазинов. Вот и торгуем разного рода второсортными типа водки витебского розлива, прозванной в народе "нефтянкой", или завозимыми из-за рубежа "напоями", которые не выдерживают никакой критики. Скажем, многие наши фирмы завозят азербайджанский или армянский коньяки, болгарские вина, изготовленные кустарным способом, не пользующиеся в этих странах спросом из-за низкого качества. Но у нас их продают, и небезуспешно.

Трудно представить, что будет дальше. Но делать что-то надо. Ведь мы, можно смело утверждать, практически капитулировали перед "зеленым змием". Да, легализация изготовления и продажи самогона для нас необычна. Но подобное делается в Кыргызстане, в некоторых западных странах уже давно спиртные напитки доверено изготавливать частным лицам.

Хочется провести параллель. В 1992 году МВД разработало и проект закона, который предусматривал продажу огнестрельного оружия гражданам. Однако и этот проект постигла печальная участь. Но сейчас он будет рассматриваться Верховным Советом. Думается, что вскоре и закон о легализации и продаже самодельных спиртных напитков снова станет в центр внимания. Его нужно обсудить, как говорят, на трезвую голову, без эмоций и предрассудков.

P.S. А Беларусиха купила за деньги, вырученные от продажи самогона, своему сыну "Москвич". Собирает на машину второму сыну.

Владимир МАРШАНИН

Новые формы торговли

ОПТОВЫЙ РЫНОК ВЫГОДЕН ВСЕМ

Несколько лет назад правительство республики, рассматривая вопрос об улучшении снабжения населения продуктами питания, стало прорабатывать идеи создания в Минске оптового сельскохозяйственного рынка, который бы круглый год обеспечивал население качественной, разнообразной и приемлемой по цене плодоовощной продукцией. Не секрет, что наш рацион, особенно в зимнее время, весьма скуден. Овощей и фруктов в нем катастрофически не хватает из-за их дороговизны или небольшого разнообразия. Эту проблему должен решить оптовый рынок. Но в нашей стране такой структуры раньше не существовало, не было и опыта организации подобной торговли. Поэтому создание оптового рынка стало возможным лишь при участии Европейского банка реконструкции и развития. Долго шла подготовительная работа. И вот в апреле этого года было создано ЗАО "Компания Минского оптового рынка", учредителями которой стали управление сельского хозяйства и продовольствия Мингорисполкома, АО "Амкодор" и АКБ "Приорбанк". Мы беседуем с директором акционерного общества Людмилой Ивановной ГОРДЕЕВОЙ.

— Людмила Ивановна, давайте расскажем читателям "Гандлёвай газеты", что будет представлять собой оптовый сельскохозяйственный рынок.

— Подобные рынки широко распространены на Западе, а у нас создается первый на территории бывшего СССР. Что такое оптовый рынок? Это прямая продажа товара от производителя продавцу, минуя многочисленных посредников. Например, вырастил колхоз картофель, нет нужды сдавать продукцию на склады, где она будет храниться, а оттуда поступать в продажу (склад — это удорожание товара, т.к. идут большие затраты на его содержание). Колхоз может по мере необходимости привозить картофель на рынок из своих хранилищ. Когда из этой цепочки исключается склад, цена продукта уже становится дешевле. К тому же на оптовом рынке нет накруток посредников.

Будут преимущества и у покупателей. Например, приходит директор овощного магазина на рынок и покупает сразу все, что нужно: зелень, фрукты, овощи. Здесь же можно заказать машину и доставить товар в магазин. Здесь же в расчетном центре идет оплата, можно заключить долгосрочные договоры на поставку продуктов. Кроме того, товар продается в удобной привлекательной таре, которая дается на возвратной основе. Сегодня же, чтобы получить в магазин товар, директор отправляет людей на разные плодоовощные и тепличные комбинаты за несколькими видами продукции. То есть идут большие транспортные расходы, задействовано много людей, которым надо принять на комбинатах товар, предварительно выписав продукцию и оплатив ее. А оптовый рынок экономит и время, и деньги, т.к. здесь все можно сделать сразу с минимальными затратами. В конечном итоге от этого выигрывают потребители, потому что они получают более дешевые продукты. К тому же в магазинах круглый год будет широкий ассортимент.

Рынок снимет и монополию производителя. Продавать свою продукцию смогут уже не 5 хозяйств, а, допустим, 35 или 60. За качеством товара будут следить специальные инспекторы. То есть, обобщая все сказанное, можно подчеркнуть, что строительство оптового рынка будет способствовать круглогодичным поставкам свежей продукции потребителям, повышению окупаемости затрат производителей. Другими словами, появится стимул для расширения производства — новые рабочие места по всей цепочке (производство, сбор, распределение, продажа). Это в свою очередь повлияет на цены и качество продукции. Конкурентоспособный канал сбыта снизит цена на товар, а категоризация по сортам и дифференциация цен на продукцию будут гарантировать ее качество.

— Людмила Ивановна, а теперь давайте поговорим о том, где, кем и за какие средства будет строиться рынок?

— Рынок создается при участии Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). Еще полтора года назад в Минске работала экспертная группа, которая предложила осуществить не новое строительство, а провести реконструкцию зданий Центрального ОРПК, что удешевляет проект в 4 раза. Общая стоимость проекта составляет 12,75 млн.долларов США. 36,5% стоимости — затраты белорусской стороны. Финансирование будет идти за счет 2 источников: кредитов ЕБРР (6,5 млн.долларов) и за счет средств учредителей нашего акционерного общества. Кредит ЕБРР предоставляется под 9,3% годовых сроком на 12 лет.

Новый оптовый рынок будет создан на площади 12 га. На месте имеющегося хранилища для лука будет построен торговый центр с необходимым оборудованием. Он должен представлять собой сеть оптовых магазинчиков. Мобильные перегородки позволят расширять площадь этих магазинчиков от 40 до 120 кв.м (по желанию продавца).

Кроме этого центра будет помещение для хранения и вызревания бананов, служебные помещения, ремонтная мастерская, хранилище упаковочной тары, открытая торговая площадка.

Прогнозируется и II этап расширения рынка, т.е. это фактически строительство дополнительных помещений по продаже других видов продукции (мяса, зерна и т.д.). По подсчетам с 1997 года рынок уже должен приносить чистую прибыль.

— Однако давайте вернемся непосредственно к строительству.

— Еще в мае 1994 года был объявлен тендер по отбору международной консалтинговой компании, которая в течение 1994 — 1996 гг. осуществила бы совместно с ЗАО "Компания Минского оптового рынка" подготовку и проведение конкурса на выполнение строительных работ и осуществляла бы надзор за ходом строительства, а затем и за эксплуатацией рынка. В тендере участвовало более 65 фирм; наибольшее число баллов набрали 6 из них. И в июле 5 организаций из этих 6 представили необходимые материалы по проекту. Победителем определена бельгийская компания "СМИТС" вместе с белорусской проектной организацией "Белгоспроект". "СМИТС" — очень авторитетная компания, которая координировала строительство Брюссельского оптового рынка, так что работать с такими партнерами нам очень приятно и выгодно. Что уже сделано? У нас есть черновой проект рынка (торговых помещений и т.д.), в декабре будет готов окончательный проект со всеми стоимостными расчетами. После его согласования мы объявляем тендер на строительство, и уже в мае победители приступят к работе. Ввод рынка планируется ко II кварталу 1996 года. За время строительства будем готовить специалистов. Для этого у нас в апреле приступят к работе представители управления оптовыми рынками Ноттингемского муниципалитета. Они будут оказывать безвозмездную техническую помощь: обучать бухгалтерскому учету, организации работы самого рынка и торговли на нем, контролю за качеством товара, основам управления и т.д.

— А за счет чего сейчас существует ЗАО "Компания Минского оптового рынка"?

— Поскольку у нас нет собственных средств (все деньги учредителей идут исключительно на реконструкцию) мы кормим себя сами. В одном из помещений, которое будет реконструироваться поэтапно, открыли таможенный склад, часть помещения сдаем в аренду. Но надо сказать, что аппарат у нас минимальный.

— Людмила Ивановна, поскольку строительство такого рынка для нас явление новое, необычное, есть ли определенный риск при воплощении данного проекта?

— Все риски просчитаны, они невелики. Самое главное, чтобы не нарушалось финансирование работ с белорусской стороны. Потому-то большое внимание уделялось выбору учредителей, не случайно ими стали "Амкодор" и "Приорбанк" — фирмы солидные, известные на Западе. А что касается кредита ЕБРР, то мы его уже начали получать.

— Спасибо за интервью. Надеемся, что оптовый рынок начнет работать в срок, и мы сразу почувствуем его преимущества по овощным магазинам и собственному столу.

Ольга ЖАРИНА



Нелегко сейчас приходится колхозам и совхозам республики. Отсутствие денег из-за стремительной инфляции ставит на колени многих производителей сельхозпродукции. Вот и приходится им, как говорят, "крутиться", развивать подсобные промыслы. Например,колхоз им.Войкова Минского района успешно занимается выращиванием пушных зверей. Меха песца и норки всегда пользовались успехом у покупателей. На них и сделана ставка. Чтобы получить максимальную отдачу от этого выгодного, но и небесхлопотного дела, колхозники самостоятельно выполняют весь цикл работ от выращивания до реализации готовой продукции.

В хозяйстве есть свои цеха выделки и пошива, в которых изготавляются головные уборы и полушубки. Со всей коллекцией продукции можно познакомиться в фирменных магазинах, что на ул.Пуховичской и Розы Люксембург в Минске. Ну и, конечно, на стадионе "Динамо", где особенно бойко идет торговля в выходные дни.

НА СНИМКЕ: продукцию колхоза демонстрирует Татьяна ЦАЛЕЙ

Фото Александра РУЖЕЧКА

О ПЕРЕОЦЕНКЕ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ И ТЕКУЩЕЙ ИНДЕКСАЦИИ АМОРТИЗАЦИОННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ

ПОСТАНОВЛЕНИЕ Кабинета Министров Республики Беларусь

7 декабря 1994 г. N 235

В целях создания дополнительных инвестиционных ресурсов, обеспечения единства в проведении переоценки основных фондов предприятий и организаций и индексации амортизационных отчислений в соответствии с темпами инфляции, а также создания на предприятиях и в организациях экономически обоснованных условий для формирования средств на обновление основных фондов Кабинет Министров Республики Беларусь **ПОСТАНОВЛЯЕТ:**

1. Установить, что переоценка основных фондов предприятий и организаций производится ежегодно по состоянию на 1 января.

2. Министерству финансов совместно с Министерством экономики и Министерством статистики и анализа разработать и в установленном порядке утвердить Временный порядок индексации амортизационных отчислений (износа) основных фондов в Республике Беларусь, предусмотрев введение его в действие с 1 января 1995 г.

3. Министерству статистики и анализа:

обеспечить ежемесячную публикацию в периодической печати индексов цен на продукцию производственно-технического назначения для индексации амортизационных отчислений основных фондов;

по согласованию с Министерством экономики и Министерством финансов разработать и ввести в действие порядок переоценки основных фондов предприятий и организаций.

4. Признать утратившим силу постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30 марта 1992 г. N 173 "О переоценке основных фондов" (СП Республики Беларусь, 1992 г., N 9, ст.158).

Премьер-министр Республики Беларусь
М.ЧИГИРЬ

ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ!

Данное постановление определяет также и срок введения в действие "Временного порядка индексации отчислений (износа) основных фондов в Республике Беларусь", опубликованного в "НЭГ" N 51 от 14.12.1994 г.

ПЕРЕЧЕНЬ утративших силу решений Совета Министров Республики Беларусь

Утвержден постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь от 7 декабря 1994 г. N 236

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 сентября 1992 г. N 576 "Об образовании Департамента экономического контроля при Совете Министров Республики Беларусь" (СП Республики Беларусь, 1992 г., N 27, ст.498).

2. Абзац второй пункта 14 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 24 сентября 1992 г. N 588 "О серьезных недостатках в работе государственных и хозяйственных органов, должностных лиц по защите экономических интересов республики" (СП Республики Беларусь, 1992 г., N 27, ст.509), а также пункт 15 этого постановления в части Департамента экономического контроля при Совете Министров Республики Беларусь.

3. Пункт 12 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 25 ноября 1992 г. N 711 "О дополнительных мерах по государственному регулированию и контролированию деятельности субъектов хозяйствования" (СП Республики Беларусь, 1992 г., N 33, ст.604).

4. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 10 декабря 1992 г. N 742 "Об утверждении Положения о Департаменте экономического контроля при Совете Министров Республики Беларусь" (СП Республики Беларусь, 1992 г., N 35, ст.629; 1994 г., N 9, ст.139).

5. Распоряжение Совета Министров Республики Беларусь от 28 декабря 1992 г. N 1232р.

6. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 1 марта 1993 г. N 111 "Об организации контроля за деятельностью товарных бирж" (СП Республики Беларусь, 1993 г., N 7, ст.99).

7. Пункт 8 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 18 мая 1993 г. N 325 "О серьезных нарушениях законодательных актов при отчуждении и использовании государственного имущества" (СП Республики Беларусь, 1993 г., N 15, ст.270), а также пункт 12 этого постановления в части Департамента экономического контроля при Совете Министров Республики Беларусь.

8. Распоряжение Совета Министров Республики Беларусь от 4 июня 1993 г., N 483р.

9. Пункт 4 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 17 февраля 1994 г. N 85 "О республиканском резерве материальных ресурсов" (СП Республики Беларусь, 1994 г., N 5, ст.73).

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ РЕКЛАМОДАТЕЛЕЙ:
рекламу в таблице вы можете разместить, позвонив
по тел./факсу 61-64-22(круглосуточно). Стоимость одной строки - 3500 руб.

наименование	характеристика	ед.	тыс. бб/н	USD	продавец	телефон
ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ						
МСК-3	МАШИНА ДЛЯ СЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ БИЛЕТОВ				НОВЫЙ ВЕК	668-482, 660-122
ЭТИКЕТ-ПИСТОЛЕТ	"BEST"	шт	•	50		
ЛЕНТА ДЛЯ ЭТИКЕТ-ПИСТОЛЕТА			•	2		
КАССОВЫЕ АППАРАТЫ						
CASIO 117 ER	2отд., 8разр., ФИН. ОТЧ., г.6м.	шт	2254		МИНТЕХПРОМ	253-380, 208-201
SAMSUNG ER4615F	15отд., 2 ленты, 1500 фикс.цен, фискал блок, г.6м	шт	4890			
SAMSUNG ER220	8отд., 9разр., ФИН. ОТЧ., г.6м.	шт	2646			
CMS120	2отд., 7разр., ФИН. ОТЧ., г.6м.	шт	1764			
ТЕЛЕФОНЫ, ТЕЛЕФАКСЫ						
PANASONIC KX-F750	ГАРАНТИЯ, СКИДКИ, ИНСТР. РУС. ЯЗ., РАСПРОДАЖА		•	500	ЭЛЕКТРОН	264-555 264-607
PANASONIC KX-F130	ГАРАНТИЯ, СКИДКИ, ИНСТР. РУС. ЯЗ., РАСПРОДАЖА		•	440		
ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТОВАРЫ						
ШВЕЙНЫЕ ИЗДЕЛИЯ			ДОГОВ		МИАРТ	702-694
ТРИКОТАЖ			ДОГОВ			
КОМПЛЕКТЫ ЧАЙНЫЕ, СТОЛОВЫЕ			ДОГОВ			
ЧАСЫ ЭЛЕКТРОННЫЕ			ДОГОВ			
ПЫЛЕСОС "VAX"	МОЮЩИЙ, 450-1200Вт, ВЫВОДИТ ПЯТНА, 1г.г.	шт	•	380-480	АЛЬМАР	363-643
ЧАСЫ	"KRONOS", "BELLS"(ТАЙВАНЬ), НАСТЕННЫЕ	шт	•	5-20	МИНТЕХПРОМ	253-380, 208-201
БЫТОВАЯ ТЕХНИКА						
СИСТЕМЫ СПУТНИКОВОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ, консультации, установка, гарантия			ДОГОВ		НОВА	703-780
ОРГТЕХНИКА						
ПИШУЩАЯ МАШИНКА	РОМАШКА		•	120	МИАРТ	702-694
СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ						
ЛАК НЦ-218	ТАРА 90кг, 100кг, 200кг.				СОФТПАРАД	690-906
РАСТВОРИТЕЛЬ Р646	ТАРА 180кг.					
СМОЛА КФЖ(М)	ТАРА 250кг.					
ГИПС СТРОИТЕЛЬНЫЙ	ОПТ., РОЗН., ДОСТАВКА		ДОГОВ		СВ. ВЕТЕР	786-147, 627-521
КЛЕЙ ПВА	ОПТ., РОЗН., ДОСТАВКА		ДОГОВ			
СЕТКА "РЯБИЦА"	ОПТ., РОЗН.		ДОГОВ		АГАЛИТ	627-719
МЕЛ В МЕШКАХ	ОПТ., РОЗН., ДОСТАВКА		ДОГОВ		СВ. ВЕТЕР	786-147, 627-521
ЦЕМЕНТ В МЕШКАХ	ОПТ., РОЗН., ДОСТАВКА		ДОГОВ			
СОКИ, НАПИТКИ, СИГАРЕТЫ						
КЕТЧУП	ГЕРМАНИЯ, тетрапак		•	0.6	ОРГАНИЗАЦИЯ	395-239 395-208
СОК АПЕЛЬСИНОВЫЙ 50%	1л, 0.5л		•			
СИГАРЕТЫ	HOLLYWOOD, США		•	0.22	БЕЛТРАНСФЕР	295-222, 295-421
СИГАРЕТЫ	SHIRE LIVES, США		•	0.20		
ШОКОЛАДНЫЕ БАТОНЧИКИ, КОНДИТЕРСКИЕ ИЗДЕЛИЯ - широкий ассортимент			•		ОРГАНИЗАЦИЯ	395-239
ВСЁ ДЛЯ БУХГАЛТЕРИИ						
ТРЕБУЕТСЯ БУХГАЛТЕР-ЭКОНОМИСТ СО ЗНАНИЕМ ПЭВМ И АНГЛ. ЯЗЫКА					ГАЛАКОН	983-422, 982-580
БИЗНЕС-БУХГАЛТЕРИЯ	сетевая автомат. с-ма полного компл. бухучета			от 800		
БУХКОМПЛЕКС	компл. с-ма бухучета. Призёр конкурсов бух. программ РБ и журнала "БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ" в Москве			от 294		
МЕРКУРИЙ	введение торг.-закуп., снаб.-сбыт. деятельности			от 185		
БИЗНЕС-МЕРКУРИЙ	сет. автом. с-ма ведения торг.-закуп., снаб.-сбыт. деятельности			от 550		
БИЗНЕС-КАДРЫ	учет кадров для предприятий всех форм собственности			230-390		
ДИВИДЕНД-АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	управление ценными бумагами для АО, приват. предприятий, инвестфондов			300-420		
БИЗНЕС-АНАЛИЗ	анализ фин. и коммерч. деят., расч. и статист. инф. в виде граф. диаграмм			98		
ПЕРЕОЦЕНКА ОС	переоценка основных средств			45		
БИЗНЕС-СЕКРЕТАРЬ	автоматиз. делопроизв. и админ. деятельности			39		
ПРОФЕССОР	обучающая система по работе с ПЭВМ			28		
КУРСЫ	по теории бухгалтерии			30		
ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ БУХГАЛТЕРОВ, ОБУЧЕНИЕ ВЕДЕНИЮ БУХУЧЕТА НА КОМПЬЮТЕРЕ				25		
КОМПЬЮТЕРНАЯ ГРАМОТНОСТЬ, ПОСТОЯННЫЕ ПРАКТИЧ. ЗАНЯТИЯ НА КОМПЬЮТЕРЕ				12		
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БУХГАЛТЕРСКИЕ КОМПЬЮТЕРЫ				от 635		

ФИНАНСОВОЕ ОБОЗРЕНИЕ

УСЛУГИ	ПРИМЕЧАНИЕ		МИНИМ. СУММА	ОРГАНИЗАЦИЯ	ТЕЛЕФОН
ПРИВЛЕЧЕНИЕ СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	3-9 БАНК. ДНЕЙ	-227 -266%	1 МЛН.	ТРАСТОВАЯ КОМПАНИЯ СЭКАЙ	33-09-31 33-78-35
	14-25 КАЛЕНД. ДНЕЙ	-250 -290%	1 МЛН.		
	1 МЕСЯЦ	-252 -350%	1 МЛН.		
	3-12 МЕСЯЦЕВ	ДО 50%	100$		

• - ОПЛАТА В РУБЛЯХ ПО КУРСУ.

ЕСТЬ ВОПРОС!

Рынок, как и искусство, требует жертв

Этот торговый ряд, что тянется от главпочтамта до кафе "Весна" уже стал неотъемлемой частью Минска и даже придает ему своеобразный столичный шарм. В любую погоду приходят сюда художники со своими картинами, мастера народных промыслов со своими изделиями. И хотя на первый взгляд здесь никто ничего не покупает, количество продавцов не уменьшается.

Мое внимание привлекли ювелирные изделия, которые предлагала молодая женщина. Ожерелья из слоновой кости и браслеты из хлопчатобумажных нитей выделялись своеобразием и изяществом. Оказалось, что продавец сама их изготовляет. Раньше Наталья Гущик работала с полудрагоценными камнями и серебром. Сейчас многие материалы невозможно достать, а потому и перешла мастер на непритязательные материалы. Хлопчатобумажную нить переплетает с люрексом или флюоресцирующей нитью, вправляет в такой браслет кусочек янтаря, застывшей смолы.

— Извините, Наталья, но находятся ли покупатели на ваши изделия? — осторожно спрашиваю собеседницу.

— Конечно, иначе бы не стояла здесь. А вообще мое дело творить, а не продавать. Просто 30 процентов комиссионных с продажи, которые забирает магазин, меня лично не устраивают.

То же самое говорили и художники. Жить сегодня за счет кисти и красок стало очень трудно, поневоле вначале задумаешься о заработке и потом только — о творчестве.

Здесь же, на проспекте Скорины, находится галерея художеств, известная минчанам как салон-магазин. Похоже, что такая конкуренция не мешает ни той, ни другой стороне. Цена картин, предлагаемых на улице, колеблется от 40 до 100 долларов США, в галерее она доходит до 1000 долларов и выше. И здесь дело не только в художественном уровне, мастеру часто приходится продавать свое творение, чтобы как-то свести концы с концами. И тогда он идет в торговые ряды.

Общее, что сегодня роднит улицу и галерею художеств, — это расчет на иностранного покупателя.

Директор галереи Алла Анатольевна Соловьева признается, что часто, отбирая работы на выставки, она руководствуется вкусами и модой гостей из-за рубежа. Более того, художники и мастера народных промыслов сами начинают работать в манере, привлекательной для тех, кто платит валютой. Что поделаешь, рынок даже искусство превращает в товар.

Вот и недавно в печати промелькнула информация о том, что с 12 по 24 февраля пройдет фестиваль молодых художников Беларуси "White art festival" с призовым фондом 8000 долларов. Жюри представят 10 мэтров из Европы и Америки. Вроде бы хорошо, но... Опять многие картины наших художников уедут за границу и попадут в частные коллекции и салоны.

Конечно, нашему государству не до искусства. Коллектив того же салона-магазина, став коллективом галереи, рассчитывал получить в итоге льготное налогообложение, уменьшить арендную плату. Увы! Ставки одинаковы как для ряда предприятий торговли, так и для очагов культуры и искусства. Поэтому не от хорошей жизни галерея приютила под своей крышей пункт по обмену валюты и киоск по продаже часов. Настойчиво стучатся в дверь иранские бизнесмены, хотели бы занять уголок для продажи своей сантехники. А почему бы и нет? Отбоя не будет — это уж точно.

Коллектив галереи не теряет бодрости духа. С получением нового статуса каждые две недели он обновляет свои выставочные экспозиции. Сейчас здесь выставлены работы молодого художника В.Ольшевского. Есть и предложения о покупке некоторых из них.

В ближайшем будущем пройдут выставки-продажи изделий из керамики, соломки. И купят их скорее всего иностранцы. Такие вещи им по нраву, а главное, по карману.

Долго ли еще наши соотечественники будут проходить мимо прекрасных работ? Похоже, долго. Ведь слишком много жертв требует от нас рынок, к которому мы идем.

Елена БОБРОВСКАЯ

Не очень личное

Этакая ерунда, визитная карточка

Сегодня заказать ее — раз плюнуть. И дари направо и налево. Визитными карточками пользуются политики и госчиновники, журналисты и бизнесмены. Но оказывается, что этот маленький квадратик может рассказть о своем хозяине очень много и "выдать" то, что его владелец предпочел бы скрыть: отсутствие или недостаток культуры.

Вот несколько советов тем, кто хотел бы всегда быть на высоте, имея при себе "визитку". Визитная карточка нужна для установления и поддержания деловых и личных контактов. Она выдается по-разному. Лично при встрече, если ее владелец хочет представиться или напомнить о себе. Если она передается адресату лично ее владельцем (но без нанесения визита), то она загибается с правой стороны и по всей ширине карточки. Визитные карточки (незагнутые) предпочтительно посылать с курьером или шофером, но не по почте. В этом случае ответы даются визитными же карточками в течение 24 часов с момента получения.

"Визиткой" можно поздравить с тем или иным событием — праздником, днем рождения, повышением в должности, каким-либо семейным торжеством и т.д., выразить соболезнование, передать благодарность, установить знакомство, в определенных случаях можно послать визитную карточку в ответ на нанесенный визит, с визитной карточкой удобно послать сувенир, цветы, книгу... В этом случае внизу "визитки" обязательно в третьем лице пишется: "поздравляет с Новым годом" или "благодарит за поздравление" и т.д.

Для визитных карточек используется плотная бумага высокого качества. Установленного размера визитной карточки не существует. Некоторые предпочитают иметь визитную карточку большого формата, другие, наоборот, — небольшого. Наиболее распространенный размер "визитки" для мужчин 90х50 мм, для женщин — 80х40 мм.

На "визитке" официального лица печатаются только имя, фамилия, должность, номер служебного телефона; если есть и домашний адрес, и телефон, то в этом большой ошибки нет. Кстати, визитная карточка без указания должности посылается только женщинам.

Для удобства пользования "визитки" иногда делаются с переводом на иностранный язык.

ДОПОЛНЕНИЕ N 3

к Положению о порядке формирования и применения свободных цен и тарифов, утвержденному постановлением Департамента цен при Минэкономики от 13 июня 1994 г. N 135ц

Утверждено постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 2 декабря 1994 г. N 15

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 12.12.1994 г., N 639/12

1. Пункт 1.1 Положения изложить в следующей редакции:

Настоящее Положение распространяется на всех субъектов хозяйствования (юридических и физических лиц) независимо от форм собственности и подчиненности, изготавливающих и реализующих продукцию, товары и услуги на территории Республики Беларусь.

2. Пункт 2.5 изложить в следующей редакции:

По продукции производственно-технического назначения и потребительским товарам, продаваемым (перепродаваемым) на территории республики через снабженческо-сбытовые, оптовые предприятия и иные субъекты хозяйствования, независимо от форм собственности и подчиненности, оптовая надбавка определяется по соглашению сторон исходя из экономически обоснованных издержек обращения и необходимой прибыли.

Министерства, другие вышестоящие организации могут устанавливать предельные размеры оптовой надбавки для подведомственных предприятий.

3. Пункт 2.9 Положения изложить в следующей редакции:

Предприятия-изготовители имеют право реализовывать остатки собственной готовой продукции, изготовленной до момента изменения отпускных цен, по ценам, действующим у предприятия на момент продажи продукции.

Изменение выручки и прибыли от реализации готовой продукции за счет изменения цен относится на финансовые результаты с налогообложением согласно действующему законодательству.

Предприятия торговли, занимающиеся оптовыми закупками потребительских товаров (независимо от подчиненности, форм собственности и хозяйствования), имеют право дооценивать остатки ранее приобретенных потребительских товаров до цен последнего приобретения с отнесением сумм разницы в ценах на пополение собственных оборотных средств.*)

Порядок отражения в бухгалтерском учете разницы в ценах определен письмом Министерства финансов от 1.11.94 г. N 03-13/802.

Розничные торговые предприятия переоценку товарных запасов, связанную с изменением цен, не производят и допродают имеющиеся товары по ценам поступления.

Предприятия и организации независимо от форм собственности и подчиненности имеют право в установленном порядке реализовывать другим предприятиям и организациям, а также населению имеющиеся у них ранее приобретенные неиспользуемые сырье, материалы, комплектующие изделия и т.п. в производственных запасах исходя из свободных отпускных цен, действующих на момент продажи.**)

Разница в ценах приобретения и продажи, полученная предприятием от переоценки продукции, отражается как результат от внереализационных операций и облагается налогами согласно действующему законодательству.

4. Считать утратившими силу пункты 2.6; 2.11 и 3.3 (подпункты 3.3.1 и 3.3.2) Положения, пункты 2, 3 и 5 дополнения N 1, пункт 1 дополнения N 2.

*) постановление Кабинета Министров Республики Беларусь от 26.10.1994 г. N 139 (п.3) "О мерах по нормализации финансового положения предприятий и организаций торговли и общественного питания"

**) указанный порядок дооценки не распространяется на сырье, материалы, комплектующие изделия и т.п. в производственных запасах, идущих в производство

ПОРЯДОК

дооценки товаров народного потребления в оптовой торговле

Инструктивное письмо Департамента цен при Минэкономики и Минфина РБ N 81-1/2-921 и N 03-13/802 от 1.11.94 г.

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 9.12.94 г., N 638/12

В соответствии с пунктом 3 постановления Кабинета Министров Республики Беларусь от 26.10.94 г. N 139 "О мерах по нормализации финансового положения предприятий и организаций торговли и общественного питания" Минэкономики и Министерство финансов сообщают, что предприятия торговли, занимающиеся оптовыми закупками потребительских товаров (независимо от подчиненности, форм собственности и хозяйствования), имеют право дооценивать остатки ранее приобретенных потребительских товаров до цен последнего приобретения с отнесением сумм разницы в ценах на пополнение собственных оборотных средств.

В целях недопущения роста розничных цен на мясо и масло, заложенных на длительное хранение в соответствии с решением правительства, разрешить в порядке исключения хладокомбинатам и базам "Мясомолторг" направлять полностью или частично разницу в ценах приобретения и продажи на возмещение расходов по уплате процентов за пользование банковским кредитом.

В бухгалтерском учете разница в ценах, направляемая на пополнение собственных оборотных средств, отражается по дебету счета 41 "Товары" в корреспонденции со счетом 88 "Фонды специального назначения", субсчет "Переоценка статей баланса".

С маркой "Белфортекс"

Жителям микрорайона Кунцевщина просто повезло, когда государство лет пять тому назад передало этот строительный объект частной структуре. Возводился же на оживленной магистрали Минск-Вильнюс торговый центр, где должны были разместиться современный универсам, промтоварный магазин, ресторан. Люди, уже имея печальный опыт, когда рядом на этой же улице вместо службы быта возник "комок", были против такого решения.

Впрочем их никто не спрашивал, тогда и нашлись активисты-общественники, собиравшие подписи за то, чтобы эти замороженные объекты не попали в руки бизнесменам. Немало находилось сторонников у тех, кто считал, что лучше пусть родное государство тянет с этой стройкой до начала XXI века, чем отдать коммерсантам.

Сегодня эти проблемы, из-за которых ломались житейские копья, кажутся несерьезными. Наше сознание изменилось, и никто уже не обвиняет коммерческие структуры во всех экономических просчетах. К тому же новые хозяева, ассоциация "Белфортекс" уже сумела завоевать доверие и уважение простых граждан. Сразу все свои средства они направили на завершение строительства. Первым из всего комплекса открылся универсам. Событие это произошло в ноябре прошлого года, незадолго до рождественских праздников. Тогда и выяснилось, откуда это звучное название фирмы. В создании ассоциации участвовала Борисовская фортепианная фабрика. Отсюда и корень "форте". Кстати, в переводе с итальянского "форте" означает громко. И может быть в этом тоже есть свой смысл: заявить о фирме, завоевать добрую славу на белорусском рынке — эти цели могут вызывать только уважение. Сейчас уже существует и фирменный знак — две заглавные буквы "Б" и "Ф", которые отчетливо выделяются на фасаде здания и белоголубых флагах при входе.

В день открытия покупатели выяснили, что связь с польской фирмой "Хортэкс" (Hortex), которая производит и продает замороженные фрукты и овощи, а также соки, существует. И самая прямая, минуя посредников. И не только с этой фирмой. К новогоднему столу жители микрорайона смогли приобрести сладости от "Вальтера" (Walter) — известного производителя изюма и сливы в шоколаде, водку выборову фирмы "Агрос" (Agros). Все это продавалось по доступной цене, так как было закуплено заранее. Прилавки и по сей день радуют своим ассортиментом. К новому 1995 году будет что купить людям. И все здесь, от продавца до директора, заботятся о добром имени фирмы. Сама наблюдала такую сцену: требовательная покупательница засомневалась в качестве творога. Ей показалось, что под видом домашнего ей предлагают обезжиренный. Девушка-продавец принесла ей накладную на полученный товар и при этом заметила:

— В нашем магазине не может быть ни обвеса, ни обмана. Надо знать, кто за всем этим стоит!

А стоит прежде всего рачительный хозяин. Для удобства покупателей он открыл секцию хозяйственно-бытовых товаров. Здесь продаются стиральные порошки, кастрюли, кофеварки. Заодно и кое-что из косметики можно приобрести, а также колготы, носки, сумки.

За день товарооборот составляет не менее тридцати миллионов рублей. А всего здесь работают 95 человек, отбор персонала ведется по конкурсу. Текучести кадров почти нет. Прибыль идет на новое торговое оборудование, на техническое усовершенствование. И года не прошло, как в универсаме установили итальянское холодильное оборудование, покупка его обошлась в 25000 долларов США. Сейчас мясная продукция продается по европейским стандартам охлажденной, а не замороженной.

С согласия коллектива в универсаме открыт отдел для малоимущих. Более 500 человек, жителей микрорайона, могут раз в месяц купить продукты подешевле, без торговой наценки. Директор магазина Н.И.Шумилин старается к этому дню закупить у производителей продукты высокого качества и по доступной цене. Хочется отметить одну деталь: для того, чтобы приобрести товар в этом отделе, справка о бедности не потребуется. Здесь верят паспорту, да и просто человеку, в эту категорию включили многодетных, безработных и одиноких пенсионеров.Можешь ли ты, читатель, представить себе аналогичную ситуацию в государственном магазине? Я лично в этом сомневаюсь.

В комплексе торгового дома "Белфортекс" открыты валютные магазины по продаже мебели, продуктов питания, одежды. Начал работать аптечный киоск, где продаются лекарства за рубли и доллары США. Иногда только там и можно купить редкое лечебное средство. Всем знакома бедность наших аптек, рынок лекарств в республике далек от насыщения. На примере этого небольшого киоска президент ассоциации Т.И.Кухаренок убедилась, что у лекарственного бизнеса есть перспективы. В этом направлении уже вынашиваются новые идеи, просчитывается не только личная выгода, но и что от этого будут иметь покупатели. Что скажут люди? Громкое имя фирмы, знаете ли, обязывает помнить об этом!

Елена БОБРОВСКАЯ

Название фирм	Телефон	ЦЕНЫ НА КВАРТИРЫ В г.МИНСКЕ (в тыс.$)									
		Центр	Советский	Центральный	Московский	Ленинский	Фрунзенский	Октябрьский	Первомайский	Партизанский	Заводской
		ОДНОКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ									
Агентство Дом	233-283	12-14	9-13.5	7.5-13	8.5-11.5	8-12	7.5-13	7.5-10	8.5-12	8.5-11	7.5-9.5
Интеллектуальные технологии *	465-605	300-500	280-330	280-330	250-270	240-300	250-300	240-300	250-310	220-300	220-260
Центростиль	645-302	9-13	9-13	7-12	7-10	8-10	8-11.5	8-10.5	7-13	8-10.5	7-9
Эвкалипт	768-856	15	10-11	10-11	8-9.5	8-9.5	8-9.5	8-9.5	10-11	11-12.5	6-8
Экспресс-поиск	768-230	9-14	11-15	11-17	8-14	9-12	9-17	7-13	8-15	8-10	7-10
		ДВУХКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ									
Агентство Дом	233-283	18-31.5	14-30	13-25	11.5-22	11.5-17	12-25	12-18	12-20	10-18	9-16
Интеллектуальные технологии *	465-605	330-360	260-430	260-430	250-360	260-330	240-310	260-330	260-370	240-290	230-320
Центростиль	645-302	13-36	10-30	10-24.5	11-18	9-15	11-28	13-21	11-20	9-13	9-15
Эвкалипт	768-856	25	15.5-20	15.5-20	13.5-16	13.5-16	13.5-16	13.5-16	15.5-20	22	8-11
Экспресс-поиск	768-230	14-45	13-30	14-30	12-18	12-25	10-30	13-25	9-10	11-14	13-18
		ТРЕХКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ									
Агентство Дом	233-283	35-50.5	20-42	18-36	16-28.5	16-29	17.5-39	19-32	16-33	16-22.5	15-21
Интеллектуальные технологии *	465-605	330-500	290-430	290-430	250-360	280-360	290-360	280-360	290-370	220-360	230-320
Центростиль	645-302	21-60	15.5-43	18-31	17-26	16-25	19-42	21-29.5	14-32	17-23	16-29
Эвкалипт	768-856	35-50	24	24	19	19	19	19	24	30	11-15
Экспресс-поиск	768-230	19-75	17-45	20-85	15-26	16-28	18-40	20-25	16-50	16-17	14-23
		ЧЕТЫРЕХКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ									
Агентство Дом	233-283	50-100	29-50	24-55	18-39	22-34	20.5-53	25-40	25-43	23-70	20-25
Интеллектуальные технологии *	465-605	350-520	280-430	280-430	280-360	280-320	280-360	280-320	280-370	280-320	280-320
Центростиль	645-302	40-120	30-46	40	20-35.5	26-41	20-64	24.5-36	31-66	21-34	18-38
Эвкалипт	768-856	до 60	до 38	до38	до 30	до 30	до 30	до 30	до 38	до 48	20-25
Экспресс-поиск	768-230	40-90	35	--	20-24	20-65	23-50	22-28	30-40	60	17-35
		ПЯТИКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ									
Интеллектуальные технологии *	465-605	350-520	280-430	280-430	280-360	280-320	280-360	280-320	280-370	280-320	280-320
Центростиль	645-302	50-71	48	85	--	55	54-100	--	--	--	--
Экспресс-поиск	768-230	40-95	63	--	--	--	60-85	60	55	--	--

** - $ за кв.м общей площади*

Цены на квартиры изменяются в зависимости от удаленности от центра города, от типа дома ("хрущевка", блочный, кирпичный, и т.д.), метража квартиры, высоты потолков, возраста дома, покрытия полов, раздельного или не раздельного санузла и т.п.

Подготовил Андрей Кульбицкий, Информационно-аналитический центр "Фико-информ", пр-т Машерова, 7, к.1002 тел. 23-67-98

Выставки, ярмарки

"ТУРБИЗНЕС-94:" весь мир в кармане

В Республиканском выставочном центре прошла международная туристская биржа "Турбизнес-94". Мероприятие это не затерялось в ряду многочисленных выставок и ярмарок, проходивших в последнее время в городе, а стало действительно событием для туристического бизнеса республики. Присутствовали 122 туристические фирмы из стран СНГ, Балтии и 13 государств дальнего зарубежья. Впрочем цифру фирм-участниц, зная специфику турбизнеса, можно смело удваивать, ведь каждая белорусская фирма-экспонент представляла также как минимум одну зарубежную фирму — своего партнера.

Бывший советский гражданин, который еще совсем недавно по путевке родного профсоюза дальше Кавказа и Крыма не ездил, сегодня стоит перед нелегкой проблемой выбора. Ведь так хочется своими глазами посмотреть те места, где довелось побывать благодаря неутомимым ведущим телепередачи "Клуб кинопутешественников", и лично убедиться, что мир огромен и прекрасен. А около тысячи фирм и компаний, работающих в туристическом бизнесе Беларуси, наперебой предлагают ему не только Гавайские острова. Что ж, человек для того и работает почти год, чтобы 24 дня хорошо отдохнуть. Жаль только, если деньги, отложенные на отдых, будут истрачены без ожидаемого эффекта. Примеры тому, увы, уже есть. Белорусы, что характерно, все чаще отправляются за рубеж, именно чтобы отдохнуть и мир посмотреть, а не в качестве "челнока". Оно и понятно, в Турции, ведь, кроме стамбульского базара есть и морские курорты европейского уровня. А в Голландии можно бродить не только по стоянкам подержанных машин, но и по музеям. Отметим, что статистики о целях поездок граждан за рубеж нет. Но, думается, все же из миллиона с лишним человек, побывавших в 1993 году за границей, большая часть ездила ради своего маленького бизнеса, т.е. в так называемый шоп-тур. Специалисты предупреждают, что в начале следующего года после введения Польшей более строгих экономических норм, число путешественников несколько сократится. Как ни прискорбно это признать, но в нашей стране практически нет автобусов, соответствующих строгим европейским требованиям.

Если число фирм, отправляющих наших соотечественников за рубеж, исчисляется сотнями, то работающих на привлечение гостей из-за рубежа гораздо меньше. Задача эта по плечу только крупным, солидным, давно работающим компаниям, имеющим соответствующий опыт, кадры, имидж. Конечно же, это в первую очередь — "Белинтурист", "Беларусьтурист", "Спутник". За прошлый год нашу страну посетило 47 тысяч иностранных туристов. Что и говорить, цифра не очень впечатляющая. Диспропорция о въезде-выезде, конечно, огромная. Но справедливости ради отметим, что число гостей всего за год увеличилось в два раза.

В структуре валового продукта республики доходы от туризма в том же 1993 году составили 7 процентов. Конечно, в сравнении с аналогичным показателем таких стран, как Испания или Швейцария, цифра эта не впечатляет. Но резервы есть. И немалые. Как отметил президент АО "Белинтурист" Ярослав Нехай, ряд наших гостиниц, подготовка персонала соответствуют принятым стандартам. Но, если темпы прироста зарубежных туристов в страну сохранятся, неизбежно встанет проблема с их размещением и обслуживанием. Надо строить гостиницы, кемпинги. Для этого нужны инвестиции, которых пока нет. Не говоря уже о развитии инфраструктуры: транспорта, вокзалов, аэропортов, дорог, торговли, связи и т.д. Если не создать иностранным гражданам привычный им уровень комфорта и сервиса, рассчитывать на массовый их приток не приходится. Соответственно и на приток привозимой ими валюты.

Начальник управления по международному туризму МВЭС Александр Копанева считает, что туризм может давать до 35 процентов в структуре валового продукта страны при соответствующих вложениях в эту отрасль. Концепция его развития должна ориентироваться на страны Центральной Европы, которые, как и Беларусь, не имеют привлекательных рекреационных ресурсов — теплого моря, пляжей, гор...

На турбирже каждый желающий смог присмотреть себе место отдыха по душе и по вкусу. Предлагались туры групповые и индивидуальные, а также путевки для семейного отдыха. И на знаменитые курорты, и в места, где редко ступает нога человека. Отмечено, что приключенческий туризм, поездки на охоту и рыбалку во всем мире становятся все популярнее. Здесь, на бирже, можно было выбрать туристское снаряжение и оборудование, сувенирную и картографическую продукцию, оборудование для гостиниц и ресторанов. А также ознакомиться с современной практикой подготовки туристских кадров, организацией перевозок путешественников.

Михаил ВАЛЬКОВСКИЙ

Об утверждении Правил приема стеклянной тары от населения

Приказ Минторга РБ от 10.10.94 г. N 67

В целях упорядочения взаимоотношений покупателей с тарособирающими организациями республики по вопросам сбора и возврата стеклянной тары

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Утвердить прилагаемые Правила приема стеклянной тары от населения.
2. Областным (г.Минска) органам управления торговли в пятидневный срок довести настоящие правила до субъектов хозяйствования, осуществляющих прием стеклотары от населения, всех форм собственности.
3. Признать утратившими силу Правила приема стеклянной тары от населения, утвержденные приказом Минторга СССР от 19 сентября 1984 г. N 249.

Министр **В.И.БАЙДАК**

ПРАВИЛА
приема стеклянной тары от населения

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 7.12.94 г., рег. N 634/12

Настоящие правила являются обязательными для всех субъектов хозяйствования независимо от форм собственности и ведомственной принадлежности, осуществляющих прием стеклотары от населения.

1. Приемный пункт стеклотары — это специально оборудованное помещение, предназначенное для приема от населения стеклопосуды из-под пищевых продуктов, на которую установлены залоговые цены, и последующего возврата ее перерабатывающим предприятиям для повторного использования в производстве продовольственных товаров.

Приемные пункты могут быть стационарными и передвижными.

2. Прием стеклянной тары от населения осуществляется приемными пунктами стеклотары и непосредственно магазинами, торгующими продтоварами в стеклянной таре.

3. Не принимаются от населения бутылки и банки, имеющие щербины, сколы (кроме молочных), трещины, неполностью снятые крышки, маркированные несмывающейся краской (кроме фирменных), с матовыми кольцами на горле или корпусе, с клеймом на корпусе в виде круга с буквой "Б", с надписью "техтара", с наличием посторонних запахов (керосина, масел, медикаментов и других непищевых продуктов), пробок и других предметов, остатков пластмассовых колпачков, металлических колец и фольги на горле бутылки, а также стеклотара, на которую не установлены залоговые цены.

4. Наличие в сдаваемой стеклотаре осадков от вина, ликеро-водочных изделий, безалкогольных напитков, соков, минеральных вод, пива, а также бутылок и консервных стеклянных банок с несмытой этикеткой (сигнатурой) не может служить основанием для отказа в приеме стеклопосуды, также как и наличие бумажных этикеток.

5. Приемные пункты стеклотары и магазины обеспечивают беспрепятственный и в неограниченном количестве прием стеклотары от населения в течение всего времени работы этих предприятий.

6. Приемные пункты стеклотары, а также магазины, осуществляющие прием стеклянной тары от населения, оформляют витрину или фотовитрину образцов принимаемой стеклотары, с указанием залоговых цен на каждый вид бутылок и банок.

7. Стоимость стеклянной тары оплачивается населению в денежных единицах, имеющих законную платежную силу на территории республики, в соответствии с прейскурантом залоговых цен на стеклянную тару, действующим на момент сдачи.

Запрещается обуславливать прием стеклотары покупкой товаров.

8. Прием стеклянной тары от населения осуществляется путем индивидуального обслуживания каждого сдатчика, методом самообслуживания, непосредственно на дому по предварительным заказам населения, путем выездов в районы жилой застройки.

9. На фасаде приемного пункта помещается вывеска "Приемный пункт стеклотары" с указанием его номера, принадлежности и формы собственности. На входной двери пункта помещается табличка или делается трафаретная надпись о режиме работы пункта.

10. На удобном для обозрения месте в приемном пункте стеклотары или торговом зале магазина помещается следующая информация:

— полный текст Правил приема стеклянной тары от населения;

— залоговые цены на стеклянную тару;

— фамилии и инициалы приемщиков;

— перечень оказываемых услуг;

— адреса и телефоны ведомства, организации или владельца пункта.

11. Приемные пункты стеклотары в установленном порядке обеспечиваются ящичной тарой, тарой-оборудованием, а также оборудованием в соответствии с Примерными нормами технического оснащения магазинов, утвержденными приказом Министерства торговли СССР от 27 марта 1987 г. N 81.

12. Ежедневно до открытия приемные пункты стеклотары обеспечиваются в соответствии с "Правилами взаимствования денежной выручки одними предприятиями у других, имеющих постоянную денежную выручку", согласованными с Минфином и утвержденными Национальным банком республики от 28.01.93 г., наличными деньгами в сумме, необходимой для бесперебойного приема стеклотары от населения в течение всего рабочего дня пункта.

13. Помещения приемного пункта и магазина, принимающие стеклянную тару от населения, а также прилегающая к ним территория должны отвечать санитарным и противопожарным требованиям, предъявляемым к предприятиям такого типа.

14. Приемный пункт стеклотары обеспечивается собственником книгой жалоб и предложений, контрольным журналом, действующим прейскурантом залоговых цен на стеклянную тару, а также настоящими правилами приема стеклянной тары от населения.

15. Режим работы приемного пункта стеклотары устанавливается собственником по согласованию с исполкомами местного Совета народных депутатов с учетом обеспечения наибольших удобств для населения.

В ИНТЕРЕСАХ УЧАСТНИКОВ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Справочник арбитражных судов Российской Федерации

(адреса и телефоны)

Продолжение. Начало в NN 5, 7, 10

Арбитражный суд, адрес, телетайп	Код города	Разница во врем.	Тел. служебный
23. Калужский областной арбитражный суд			
248600, г.Калуга, пл.Старый Торг, 4	084-22		
Председатель КУРГАНОВА Любовь Кузьминична			7-92-22, 7-50-87
Первый зам.председателя ГНАТЕНКО Людмила Федоровна			7-57-69
Зам.председателя ЗАРУЦКАЯ Татьяна Александровна			3-54-79
Зам.председателя БАЛАШЕВА Людмила Ивановна			7-32-66
Канцелярия			7-92-22
24. Камчатский областной арбитражный суд			
683040, г.Петропавловск-Камчатский, ул.Ленинская, 52	415-00	+ 9час.	
Председатель ЕЛЬКИН Евгений Владимирович			2-85-41, 2-31-32
Зам.председателя ВАСИЛЕНКО Людмила Алексеевна			2-52-30
Канцелярия			20-85-41
25. Высший арбитражный суд Карачаево-Черкесской республики			
357100, г.Черкесск Карачаево-Черкесской республики, ул.Ленина, 38	878-22	+ 1 час	
Председатель АСЛАНУКОВ Хамзат Билялевич			5-15-58
Зам.председателя БАЙЧОРОВА Файруза Биляловна			5-15-80
Канцелярия			5-23-29
26. Высший арбитражный суд Республики Карелия			
185610, г.Петрозаводск, ул.Куйбышева, 5, телетайп 165394 "Флаг", факс 7-22-63	814-00		
Председатель МАЛЫШЕВ Николай Александрович			7-54-35
Первый зам.председателя ТИРАНОВ Николай Федорович			7-11-77
зам.председателя ТИМОШЕНКО Алевтина Сергеевна			7-56-52
Зам.председателя КУДРЯВЦЕВА Нина Ивановна			7-56-53
Канцелярия			7-22-63
27. Кемеровский областной арбитражный суд			
650099, г.Кемерово, Советский пр., 62	384-2	+ 4 часа	
Председатель МАТВИЕНКО Иван Иванович			26-38-39
Первый зам.председателя КОНДРАШОВА Ольга Георгиевна			26-40-75
Зам.председателя ЗАСУХИН Олег Михайлович			23-18-51
Канцелярия			26-34-33, 26-50-44
28. Кировский областной арбитражный суд			
610000, г.Киров, ул.К.Либкнехта, 102	833-2	+1 час	
Председатель КОКОРЕВ Вячеслав Степанович			62-69-60
Первый зам.председателя ОПАЛЕВ Михаил Петрович			62-12-11
Зам.председателя МАЦКЕВИЧ Людмила Алексеевна			62-73-47
Канцелярия			69-18-18
29. Высший арбитражный суд Республики Коми			
167000, г.Сыктывкар, ул.Коммунистическая, 8, телетайп 181240 "Смена"	821-22	+ 2 часа	
Председатель ГОРБАТОВ Федор Павлович			2-15-13
Зам.председателя БАУБЛИС Станислав Леонидович			2-02-82
Канцелярия			2-63-38
30. Коми-Пермяцкий окружной арбитражный суд			
617240, Пермская область, г.Кудымкар, ул.Лихачева, 54	342-60		
Председатель МОИСЕЕВ Владимир Егорович			2-21-36, 2-20-07
Зам.председателя ЗУБКОВ Александр Еремеевич			2-21-36
Канцелярия			2-20-07
31. Костромской областной арбитражный суд			
156000, г.Кострома, ул.Шагова, 1	094-2	+1 час	
Председатель ЛАСУКОВ Владимир Александрович			иемная 57-37-79
Зам.председателя ЛОБАНОВ Николай Николаевич			57-61-32
Канцелярия			57-26-51
32. Краснодарский краевой арбитражный суд			
350063, г.Краснодар, ул.Красная, 18, телетайп 211567 "Кредо"	861-2	+ 1 час	
Председатель ЖУРАВСКИЙ Альберт Константинович			52-51-56
Первый зам.председателя ЧАБАН Александр Иванович			52-31-83
Зам.председателя ДАНИЛЬЧЕНКО Людмила Георгиевна			52-38-47
Зам.председателя ГРИБОВА Анна Ивановна			52-51-29
Канцелярия			52-35-26

Продолжение следует

ТОВАРНЫЕ РЫНКИ — ВЫБОР ДЛЯ ВСЕХ

N	Наименование	Характеристика	Цена	Город	Тел./факс
	ПОКУПАЕМ				
	Продукция пищевой промышленности				
1	МОАП "Бакалея" постоянно закупает сахар, крупу, макаронные изделия		дог.	г.Минск	8(0172) 44-57-52, 44-65-81
2	Растительное масло		дог.	г.Минск	8(0172) 32-94-64
3	Сахар-песок		дог.		
4	Мука		дог.		
5	Гречневая крупа		дог.		
6	Маргарин		дог.		
7	Тушенка		дог.		
8	Молоко сгущенное		дог.		
9	Молоко концентрированное без сахара		дог.		
10	Сливочное масло		дог.		
11	Сыры твердые		дог.		
12	Рис		дог.		
	Автомобильный транспорт				
1	Пятидверный автомобиль "Таврия"		дог.	г.Краснодар	8(8612) 55-43-06
	Медикаменты				
1	Формалин технический, кислота серная техническая, кислота аккумуляторная		дог.	Брестская обл., д. Бродница	8(01652) 30-272, ф.22-103
	Текстильная продукция				
1	Ткани для пр-ва мебели: велюр, гобелен		дог.	Брестская обл., д. Бродница	8(01652) 30-272, ф.22-103
	Продукция растениеводства				
1	Пшеница продовольственная 2-3 класс		дог.	г.Лида	8(01561) 3-26-38, ф.2-25-12
2	Ячмень пивоваренный для пр-ва спирта сырца		дог.	Брестская обл., д. Бродница	8(01652) 30-272, ф.22-103
3	Рожь рядовая для пр-ва спирта сырца		дог.		
	Строительные материалы				
1	Оцинкованное железо кровельное	мин.партия от вагона	дог.	г.Клин	8(09624) 2-23-14, 8(095) 239-83-95
2	Рубероид с доставкой до польской границы	с лицензией на вывоз в Польшу	дог.	Польша	(4822) 33-51-24) Ян Крынски
	ПРОДАЕМ				
	Продукция пищевой промышленности				
1	Продаем со склада в Минске высококачественные натуральные (100 %) апельсиновый и ананасный соки по оптовой цене 60 центов/литр		дог	г.Минск	8(0172) 32-62-06
2	Конфеты "Роксы"		дог.	г.Минск	8(0172) 32-94-64
3	Говядина тушеная		дог.		
4	Подсолнечное масло	пр-во Болгарии	дог.		
5	Майонез		дог.	г.Москва	8(095) 195-35-47
6	Маргарин "Россиянка"		дог.		
7	Масло растительное	пл/бут.	дог.		
8	Шоколад молочный и наполнит.имп.		дог.	г.Москва	8(095) 154-83-81
9	Вафли в шоколаде импортные		дог.		
10	Шоколадные батончики (кокос, орех)		дог.		
11	Чай индийский гран.		1800 рос. руб.	г.Москва	8(095) 235-23-76, 235-24-03
12	Окорочка куриные фас. США		138 центов		
13	Шампанское советское полусладкое		5600 рос. руб.	г.Москва	8(095) 267-45-04
14	Консервы в ассортименте	Голландия	дог.	г.Москва	8(095) 147-70-62
15	Апельсины из Греции		670 $/т	г.Москва	8(095) 220-96-91
16	Масло сливочное	пр-во СЭВ	1,75 $/кг	г.Минск	8(0172) 69-58-51, ф.69-59-43
17	МОАП "Бакалея" реализует в широком ассортименте плодоовощные консервы		дог.	г.Минск	8(0172) 44-57-52, 44-65-81
	Косметика				
1	Губная помада, увлажняющий крем, крем для рук	по современной американской технологии	дог.	г.Минск	8(0172) 32-65-26, 32-32-24

N	Наименование	Характеристика	Цена	Город	Тел./факс
	Машины и оборудование				
1	Насосы консольные моноблочные для воды	КМ 50-32-125 (КМ 8/18),КМ 65-50-125 (КМ 20/18),КМ 65-50-160 (КМ 20/30),КМ 80-65-160 (КМ 45/30), К 150-125-315	дог.	г.Минск	8(0172) 31-61-86, 32-86-31
2	Насосы консольные моноблочные для воды	КМ 80-50-200 (КМ 45/54),КМ 100-80-160 (КМ 90/20, КМ 90/35), КМ 100-65-200 (КМ 90/55), КМ 150-125-3156 (КМ 160/20)	дог.		
3	Фекальные	СМ 100-65-200	дог.		
4	Химические (аммиачные) для холодильных установок	ХМ 50-32-200	дог.		
5	Топливные для бензина, диз.топлива, спирта	1 АСВН 80А, 1 АСЦЛ 20/24Г	дог.		
6	Насос дозатор	НД 10-63-16	дог.		
7	Вентили	Д 20	дог.		
8	Шкафы пекарные трехкамерные с программным управлением		дог.	г.Минск	8(0172) т./ф. 32-80-07
9	Мини-пекарни различной комплектации		дог.		
10	Новый автомобиль ЛУАЗ-969М		дог.		
	Услуги				
1	Декларирование грузов, оформление таможенных документов		дог.	г.Минск	8(0172) 32-87-14
	Стройматериалы				
1	Линолеум		дог.	г.Минск	8(0172) 32-96-45, 32-85-57
	Прочее				
1	Тормозная жидкость "Роса", тосол А 40 М, ацетон		дог.	г.Минск	8(0172) 52-49-72
	Товары народного потребления				
1	Пылесосы MOULINEX		126-230 $	г.Москва	8(095) 924-92-24, 923-36-40, 227-39-85
2	Мясорубки MOULINEX		60-92 $		
3	Комбайны MOULINEX		52-245 $		
4	Кофеварки MOULINEX		30-72 $		
5	Тостеры MOULINEX		37-45 $		
6	Утюги MOULINEX		18-88 $		
7	Пряжа ч/ш 100 гр		3000 рос.руб.	г.Москва	8(095) 245-53-95, 245-49-03
8	Фотоаппараты "Зенит-ЕТ"		дог.		
9	Видеодвойка DAEWOO	раздельно	дешево	г.Москва	8(095) 125-69-84, 159-43-70
10	Холодильники PHILIPS		1080 $		
11	Машины стиральные PHILIPS		640 $		
12	Печи микроволновые PHILIPS		420 $		
13	Обогреватели PHILIPS		80 $		
14	Холодильники SIEMENS		580 $	г.Москва	8(095) 978-36-33, 978-61-11
15	Машины стиральные SIEMENS		605 $		
16	Пылесосы SIEMENS		125 $		
17	Пылесосы MOULINEX		295$		
18	Холодильники NORD		559999 рос.руб.	г.Москва	8(095) 490-32-73
19	Свитера мужские ч/ш (Marcopolo, Jet)		13-15 $	г.Москва	8(095) 176-14-82
20	Шубы нат.мех		дог.	г.Москва	8(095) 954-12-25
21	Холодильники "Минск-215"		245 $	г.Гомель	8(0232) 52-53-89, 50-76-07 Малахов
	Автомобильный транспорт				
1	МАЗ-5551 самосвал		114 млн. бел.руб. или 46 млн. рос.руб.	г.Лида	8(01561) 25-600, 24-476
2	МАЗ-5332 бортовой		118 млн. бел.руб. или 48 млн. рос.руб.		
3	Автомобиль "Таврия"		дог.	г.Ижевск	8(3412) 76-26-33
4	Автомобиль "Таврия" с двигателем ВАЗ		дог.		
5	Автомобиль ГАЗ-31029 "Волга" 94 г.выпуска		дог.		
6	Автомобиль ИЖ-2715		13 млн. рос.руб.		

Страница товарного рынка подготовлена Центром информации Министерства торговли Республики Беларусь, ПТИ "Белторгсистема".

Ответы на возникшие вопросы Вы можете получить по тел.: 32-87-14, 32-94-64.

Наш адрес: 220013, г. Минск, ул. П.Бровки, 22, к. 810, 811

Информация о ценах на отдельные продовольственные товары и наличии их в продаже на 20.12.94г.

	г.Минск		Брестская обл.		Витебская обл.		Гомельская обл.		Гродненская обл.		Могилевская обл.		Минская обл.	
	к-во наименований	цена от — до	к-во наименований	цена от — до	к-во наименований	цена от — до	к-во наименований	цена от — до	к-во наименований	цена от — до	к-во наименований	цена от — до	к-во наименований	цена от — до
Хлеб черный	2-3	537 — 1297	2	454 — 540	1-2	505 — 582	1 — 3	491 — 554	1-2	490 — 598	1-2	466 — 620	1	631 — 682
Булочные изделия	5-6	582 — 928	1	713 — 1240	1 — 5	286 — 847	5-6	436 — 1117	2-3	173 — 958	2 — 4	278 — 1113	3 — 5	380 — 1092
Крупа	2-3	2328 — 5500	2	466 — 4200	2 — 6	628 — 4160	4	1227 — 3300	3	1051 — 4477	2-3	1300 — 2300	1 — 3	697 — 3900
Мука	1-2	2340 — 2600	1-2	780 — 2652	1 — 3	1014 — 3415	1 — 2	2200 — 2800	2	1000 — 2356	2-3	518 — 2770	1 — 3	270 — 2314
Макаронные изд.	5-6	3210 — 10500	2	3400 — 4898	3 — 5	910 — 6000	4-5	2740 — 4716	2-3	2739 — 3860	1-2	2200 — 7000	3 — 5	1458 — 4606
Сахар	1	3540 — 3646	1	3000 — 3606	1	3540 — 4200	1	3250	1	3354 — 3380	1	3350 — 3835	1	3000 — 3646
Говядина кулинар. разруб.	5-6	3120 — 13200	1	8218 — 12924	2 — 4	6065 — 15519	5	5786 — 13035	4-5	3935 — 13299	3-4	8370 — 13937	5-6	1738 — 16006
Свинина кулинар. разруб.	1	15000	нет	.	1 — 3	12000 — 20870	нет	.	3	4201 — 21892	нет	.	нет	
Птица	2-3	9370 — 12300	2	6521 — 10649	1 — 3	7802 — 11719	2-3	5865 — 7475	2	7037 — 10414	1-2	6000 — 11000	1 — 3	7314 — 10860
Колбаса вареная	3-4	8940 — 14110	2-	7494 — 14700	2 — 4	8482 — 15340	4-5	8690 — 13420	2	7209 — 13409	1-2	11000 — 16170	3 — 5	4930 — 13783
Колбаса п/к	1-2	16600 — 22800	2-	12600 — 20000	2 — 4	19885 — 30258	2-3	14300 — 26520	2	14108 — 15030	1-2	11291 — 19600	1-2	13832 — 31500
Масло животное	1	10392	1	13900 — 18000	1	9540	1	9599	1	11298 — 14685	1	8200 — 9200	1	7313 — 15268
Масло растительн.	1	10000 — 13500	1	10000 — 14000	1	10000 — 13780	1	8500 — 9000	1	10400 — 13000	1	8600 — 11700	1	8870 —17000
Сыры сычужные твердые	2-3	9578 — 21000	1-2	8000 — 12000	1-2	11050 — 20000	3-4	7800 — 9630	1	8888 — 13189	2-3	5200 — 11700	1-2	7563 — 12680
Яйца куриные	1	3910 — 5750	1	4300 — 4836	1	3927 — 4807	1	3910 — 4370	1	3420 — 4301	1	3416 — 4800	1	4370 — 5244
Водка	1	7230	1	7040 — 7170	1	7040 — 7250	1	7040 — 7160	1	7040	1-2	7040 — 7190	1 — 3	6040 — 7620
Пиво	1	1470	1-2	970 — 1145	1	918 — 1218	1	820	1	1000 — 1145	1	1160 — 1200	1	760 — 1806
Минеральная вода	1	660	1-2	495 — 624	1-2	424 — 804	4-5	430 — 870	1-2	508 — 770	1-2	410 — 706	1	552 — 742
Соль	1	123 — 159	1	47 — 230	1-2	91 — 611	2	410 — 527	1	156 — 169	1-2	169 — 605	1-2	34 — 192
Спички	1	70	1	59 — 99	1	30 — 592	1	4160	1	70 — 74	1	74	1	34 — 70
Мыло хозяйственное	1	1300 — 1430	1	1014 — 1800	1	978 — 2181	1	2163	1	1020 — 1690	1	1410 — 2000	1-2	845 — 1574

Директор института "Белторгсистема" П.ЭРДМАН

10 лет... с правом переписки

ЗАБЮРОКРАТИЛИСЬ?

КТО ИЗ МИНЧАН не знает дом торговли "Октябрьский"? Расположен он сразу за мостом, соединяющим площадь Независимости и улицу Московскую. Но известность "Октябрьскому" принесло не только бойкое место — центр города, рядом вокзал, а скорее — люди, которые трудятся здесь. Многие годы коллектив возглавляет заслуженный работник торговли М.Винник. Это прежде всего по его инициативе магазин стал арендным предприятием, работает с заводами и фабриками напрямую, поэтому товар в "Октябрьском" дешевле, чем в других местах. На днях в торговых залах появилось объявление: стройгруппе требуются специалисты. Оказывается, Винник еще и строит... новый магазин, по размерам не намного меньше нынешнего. А кто из минчан не помнит медвытрезвитель по улице Толстого (это во дворе торгового дома)? Так Винник превратил его в склад, столовую для персонала, зал отдыха, сауну...

Но не все, к сожалению, и у Винника получается. Мало кто из горожан предположит, что ЧП в "Октябрьском" может произойти в любую минуту. Правда, об этом прекрасно осведомлен должностной люд разного уровня и ведомств, который вот уже 10 лет ведет между собой невидимую войну. Чтобы быть объективными и беспристрастными, продолжим разговор только языком документов. Итак, избранные места из официальной переписки...

1984 г. Начало

Управление Белорусской железной дороги
А.АНДРЕЕВУ

В девятиэтажном жилом доме по ул.Московской, 1/2, принадлежащем Минской дистанции пути, расположен промтоварный магазин. Дом построен в 60-х годах. Инженерные коммуникации проходят по подвалу. Там же расположены склады с товаром. Из-за длительной эксплуатации водопровод скоррозировал. Аварийные инженерные сети только с мая по сентябрь семь раз заливали отдельные секции.

Исполком городского Совета народных депутатов предлагает устранить недостатки.

Зам.председателя Е.ЗАСАДЫЧ

Решение исполкома Мингорсовета N 8 от 9 января 1986 г.

Во исполнение поручения Совета Министров от 22.05.1985 г. N8/332-66 и в целях улучшения эксплуатации обеспечения сохранности жилищного фонда города исполком решил:

1. Утвердить график приемки ведомственного жилищного фонда на баланс местных Советов (прилагается).

Председатель В.МИХАСЕВ

ЗАМЕТКИ НА ПОЛЯХ. С 1988 по 1993 гг. только в Октябрьском районе на баланс переданы десятки ведомственных домов. Но ни одного — Белорусской железной дороге. Почему? Дом по ул.Московской, 1/2 планировалось передать в 1993 году.

1993 г. Все течет. И ничего не меняется

"Очень мрачная, а также мокрая и скользкая ситуация сложилась в доме торговли "Октябрьский". Его работники стали отчасти эквилибристами: попробуй спустись по залитым водой крутым ступенькам в подвал, походи по полу, вымощенному плитками", — свидетельствует журналист газеты "Вечерний Минск" М.Миньков. Такую картину он увидел в апреле.

М.Винник и другие работники магазина звонили в домоуправление N 1 НГЧ Белорусской железной дороги. Оттуда приходили слесари, ставили на дырявые трубы "хомуты", забивали колья. Но потопам не было конца. А в домоуправление звонили потому, что торговые и подсобные площади магазин арендовал у железнодорожного ведомства.

Акт ДТ "Октябрьский"

16 сентября

Комиссия составила настоящий акт о нижеследующем: в 10 часов утра при открытии магазина обнаружено затопление на складе валютной секции. Замочены коробки с мужской обувью, часть ее деформирована. Вода проникла через стену от бройлерной ЖЭС.

Неоднократно обращались в ЖЭС за устранением недостатков — результатов нет.

Подписи

ЗАМЕТКИ НА ПОЛЯХ. 14 июня — затоплен склад галантерейной секции, вода лилась с потолка. 6 июля — затоплена обувная секция. 23 июля — то же самое. Представитель железной дороги тов.Теслюк подписать акт об этих нарушениях отказался. 28 сентября и 5 октября отправлены телефонограммы в домоуправление N 1.

Начальнику управления дороги
Е.ВОЛОДЬКО

"Октябрьский" — крупнейшее торговое предприятие района — размещен в вашем ведомственном доме. Разрешение исполкома на его строительство железная дорога получила после согласия построить магазин на первом этаже. 27 лет несмотря на плату за аренду и оказание услуг.

Магазин вынужден за счет собственных средств производить капитальные и текущие ремонты, менять трубы, так как управление железной дороги условия договора по содержанию дома не выполнило.

Здание в аварийном состоянии, сантехника пришла в негодность, магазин неоднократно затапливался, это нанесло предприятию крупный ущерб.

Во избежание более сложных аварий Октябрьский райисполком просит принять срочные меры.., а также решить вопрос о передаче помещения в собственность дома торговли.

Зам.председателя В.ЦУМАРЕВ

28.07.93 г.

Начальнику дороги
Е.ВОЛОДЬКО

На встрече с коллективом дома торговли "Октябрьский" мне пришлось выслушать много нелицеприятных слов в адрес управления железной дороги, не выполняющего условий договора по содержанию дома и магазина по ул.Московской, 1/2. В справедливости такой критики воочию убедился: кругом течет, подвал залит водой.

...По данным вопросам к вам обратился Октябрьский райисполком — убедительно прошу не оставить это без внимания и помочь преимущественно женскому коллективу.

Народный депутат РБ В.ПИСКАРЕВ

3 сентября

ПРОТОКОЛ совещания у первого заместителя председателя Совета Министров М. МЯСНИКОВИЧА 11 октября N 5/46

7.3. Рекомендовать исполкомам местных Советов до 1 июля 1994 г. безвозмездно передать на баланс предприятий торговли и общественного питания нежилые помещения, арендуемые ими во встроенно-пристроенных зданиях. Внести соответствующие изменения в договоры аренды предприятий.

Председателю Октябрьского райисполкома
АБРАМОВУ

Просим создать комиссию. При постоянных авариях, утечках горячей и холодной воды предприятие несет убытки... Не работает ливневая система, во время дождя заливает все секции. От постоянной сырости в складах прогнили полы. Руководство железной дороги игнорирует наши просьбы.

М.ВИННИК

"УТВЕРЖДАЮ"
Зам.председателя Мингорисполкома В.БЕЛОХВОСТОВ

Протокол совещания в Мингорисполкоме по вопросу эксплуатации инженерных сетей в доме 1/2 по ул.Московской

19 ноября

РЕШИЛИ:

1. Белорусской железной дороге в недельный срок оформить договор аренды помещения с учетом имеющихся разногласий.
2. РИК, Белорусской ж/д, ДТ "Октябрьский" в недельный срок определить размер ставок арендной платы, в случае наличия ликвидировать задолженность.
3. Предложить Белорусской ж/д рассмотреть вопрос передачи помещения, занимаемого ДТ, в собственность коллектива магазина. О возможных условиях в месячный срок сообщить горисполкому.
4. ЖилРЭП Белорусской ж/д до 1.12. приступить к капитальному ремонту внутренних инженерных сетей.

Директору Октябрьского дома торговли
М.ВИННИКУ

...31 декабря истекает срок договора аренды помещения... Учитывая, что вы систематически нарушали его условия, а именно, несвоевременно перечисляли плату, отсутствовала возможность доступа ночью в помещения для контроля и устранения неисправности коммуникаций, договор аренды является прекращенным с 1 октября 1994 г.

Начальник предприятия В.ТЕСЛЮК

24.11.93 г., N 465

ЗАМЕТКИ НА ПОЛЯХ. Ерепенишься, Винник? Тогда выметайся! Выходит, так? Как будто Винник и возглавляемый им коллектив и не обслуживает железнодорожников. Как будто не транспортники "забрали" участок, где когда-то был магазин, пообещав построить новый. Да и этично ли это — выставлять за дверь людей, которым некуда идти?

1994 г. Кто сильнее: трубы или чиновники?

Минжилкомхоз Беларуси — исполкомам Советов народных депутатов (письмо от 6.01.94 г.).

...Считаем целесообразным подготовить и утвердить графики передачи в ведение местных Советов ведомственного жилищного фонда, предусмотрев завершение приемки к концу 1995 года.

ЗАМЕТКИ НА ПОЛЯХ. Ну как опять обойтись без восклицаний? Левая рука не ведает, что творит правая? Горисполком планирует завершить передачу в 1993 году и заваливает ее. И за это никто не отвечает. Кабинет Министров выдает свои рекомендации и сроки — 1 июля 1994 г. У подведомственного ему Минжилкомхоза — свои... Не много ли вольностей и несуразицы?

Первому заместителю председателя
Совета Министров
М.МЯСНИКОВИЧУ

Прошу извинить, что обращаюсь по частному вопросу... Ряд лет принимаются решения, пишутся бумаги, однако воз и ныне там. Дом торговли "Октябрьский" давно должен быть передан на баланс местных Советов, но не передается... Магистральные трубопроводы вышли из строя, подвал залит водой. Все это может повлечь затопление магазина...

Прилагая переписку на 12 листах, прошу разрубить этот узел и создать людям возможность работать в нормальных условиях.

Народный депутат РБ В.ПИСКАРЕВ

16 февраля

МЯСНИКОВИЧ — ВОЛОДЬКО, БЕЛОХВОСТОВУ

Рассмотрите вместе и решите. Не занимайтесь опять волокитой.

16 февраля

М.МЯСНИКОВИЧУ

Уважаемый Михаил Владимирович!

Магазин "Октябрьский" и жилая часть дома имеют общие системы водоснабжения, канализации и теплоснабжения. Наличие двух владельцев приведет к невозможности эксплуатации этих систем, ликвидации аварийных ситуаций.

С целью обеспечения нормальной эксплуатации в план 1994 г. включено производство работ по капитальному ремонту инженерного оборудования дома, в том числе и подвальной части, с окончанием работ до 01.06.94 г.

С Мингорисполкомом согласовано.

Начальник дороги Е.ВОЛОДЬКО

ЗАМЕТКИ НА ПОЛЯХ. Зима на пороге — нога строителя на Московскую, 1/2 не ступала. Подумалось: жаль, что спадар Володько не живет в этом доме, не видит расколовшихся мокрых стен, обвалившейся штукатурки в подъездах. Не дышит Евгений Иванович спертым воздухом и не собирает в подвале... грибы.

И еще: почему двум хозяевам невозможно эксплуатировать одни коммуникации?

МЯСНИКОВИЧ — ВОЛОДЬКО, ГЕРАСИМЕНКО

Зачем дороге этот магазин на балансе? Ради конъюнктуры? Передайте горисполкому. Это же коммунальный объект. Доложите.

25.03.94 г.

N 05/510-42

Председатель горисполкома ГЕРАСИМЕНКО — своим заместителям В.БЕЛОХВОСТОВУ И М.ЛЯХУ

Для ознакомления и дальнейшей работы по исполнению поручения т.Мясниковича. 30.03.

В.БЕЛОХВОСТОВ — В.АБРАМОВУ, Л.ЛУКЬЯНОВУ

Для рассмотрения и предложений. Считаю возможным принять весь дом на баланс ЖРЭО после обещанного Бел.ж/д капитального ремонта. Подготовьте письмо с нашими условиями.

31.03

Совет Министров

Мингорисполком считает возможным передачу на баланс местных Советов упомянутого выше дома после капитального ремонта.

Зам.председателя исполкома В.БЕЛОХВОСТОВ

25.03.94 г.

АКТ 14.04.94 г.

Минск

Комиссия в результате обследования дома 1/2 по ул.Московской установила:

техническое и санитарное состояние не соответствует правилам и нормам содержания жилых домов.

Белорусская железная дорога

В Министерство по управлению госимуществом и приватизации обратился коллектив дома торговли "Октябрьский"... Изучив материалы, Мингосимущество полагает целесообразным передать им на баланс занимаемое встроенное помещение. О принятом решении информируйте.

Зам.министра Г.КИШКО

18 апреля

Мингосимущество

Вопрос передачи помещений на баланс магазину будет рассмотрен после изменения схемы теплоснабжения, холодного и горячего водоснабжения, электроснабжения, т.к. все отключающиеся устройства расположены в подвальной части, которую магазин эксплуатирует под склады.

Главный инженер В.БОРИСЮК

13 мая

МЯСНИКОВИЧ — ГЕРАСИМЕНКО

1. Не позже 20 мая 1994 г. обеспечьте передачу дома по улице Московской, 1/2 на баланс местных Советов Октябрьского района.
2. Учитывая, что сети по обеспечению дома водоснабжением и теплом проходят в помещении дома торговли, передайте встроенные помещения вместе с сетями магазину, который должен обеспечить ремонт помещения и сетей и дальнейшее их обслуживание.

Совет Министров

Исполком Мингорсовета рассмотрел очередное поручение о принятии на баланс дома N 1/2 по ул.Московской. До настоящего времени Белорусской ж/д не принято никаких мер по передаче... Считаем целесообразным передать указанное помещение коллективу магазина напрямую с баланса ж/д.

Зам.председателя В.БЕЛОХВОСТОВ

2 июня

БРК и ОК профсоюза работников торговли — Кабинету Министров

Просим принять меры по передаче дома торговли на баланс Октябрьского исполкома.

Председатели П.ГЛАДКИЙ, А.ДИЧКОВСКИЙ

12 августа

М.ВИННИК — М.МЯСНИКОВИЧУ

Убедительная просьба оказать содействие в передаче на баланс предприятия занимаемого встроенного помещения по ул.Московской, 1/2.

...Мы обязуемся капитально ремонтировать инженерные сети не за государственный, а за свой счет, что позволит сэкономить средства местного бюджета.

По поручению коллектива
М.ВИННИК

16 августа

МЯСНИКОВИЧ — ЕРМОШИНУ

Прошу изучить и переговорить с предложениями.

17 августа

АКТ 26 августа ДТ "Октябрьский"

...При открытии магазина обнаружено, что подвальный склад секции "Ткани" затоплен водой по колено.

Заместитель заведующей секцией Л.Костейкова пыталась включить электрорубильник, но была поражена электротоком. В это время произошло замыкание в холодильнике "Минск", который загорелся. Отключилось напряжение электросетей, что и спасло Костейкову от смерти.

Подписи

Премьер-министру Республики Беларусь
М.ЧИГИРЮ

Уважаемый Михаил Николаевич!

Мне в силу депутатских полномочий последние полтора года приходится заниматься вопросами минского дома торговли "Октябрьский". Вмешивался в "бородатую" историю ваш заместитель М.Мясникович, но и он не развязал искусственно затягиваемый узел.

Направляю переписку по данному вопросу на 65 листах с надеждой, что в деле будет поставлена точка и коллектив магазина получит элементарные условия для работы.

Народный депутат РБ В.ПИСКАРЕВ

ЗАМЕТКИ НА ПОЛЯХ. 10 лет, 65 листов документов, которые готовили сотни людей, заседания, совещания, протоколы... — это с одной стороны. И несколько сотен метров ржавых труб, из которых течет, капает, на которых хомутов и затычек больше, чем задействованных в истории людей и документов. Вглядываюсь в постаревшего и поседевшего Винника и думаю: сколько же здоровья и сил отняли у него "трубные" страдания. И поражаюсь: это же какую убежденность надо иметь, чтобы не опустить руки, не сломаться. Что это за государство, которое ум, потенцию, силы, нервы людей гробит на ржавые трубы? И как должны себя чувствовать в этой ситуации вице-премьер, мэр двухмиллионного города, управляющие судьбами людей, но продемонстрировавшие свое абсолютное бессилие на примере отдельно взятого арендного предприятия, которое размещено совсем рядом с ними, через мост...

Сергей ШАХНОВИЧ

В новогоднюю ночь

Подарок — дело тонкое

Веками существует добрая традиция на Рождество и Новый год дарить друг другу подарки. У нас в силу известных обстоятельств подарки к Рождеству не приветствовались. К счастью, те времена канули в Лету. Сегодня старый праздник встречают и у нас по-новому. Так, в городе-герое Минске не остался свободным ни один более-менее приличный банкетный зал — все заказаны на новогоднюю и рождественскую ночь различными фирмами и структурами.

Как и в других странах, в Беларуси сейчас вся торговля объявила аврал — пришла пора приобретения подарков. С ног сбились дизайнеры и художники, по-праздничному украшая витрины и торговые залы. Объявляются предпраздничные распродажи и солидные скидки. Покупателей завлекают лотереями, подарками и бесплатной доставкой товаров.

Что же купить в подарок? Вопрос этот мучает многих граждан и должностных лиц. Ну, фирмам проще. Например, знаю, одна фирма подарила своим сотрудникам путевки на Кипр, чтобы отдохнуть недельку у моря, развлечься. Другая — кассетные магнитофоны, правда, китайские. Третья — наборы косметики, четвертая — обувь (почему-то летнюю), пятая — просто, без затей, по бутылке шампанского на брата. Тут уже как средства позволяют или на что фантазии хватает.

И все же, все же, что подарить другу, подруге, жене, мужу, не говоря уже о теще? Ведь так хочется, чтобы подарок был оригинальным, полезным, надолго запомнился. На поиск приемлемого подарка приходится львиная доля всех предпраздничных хлопот. Наиболее предусмотрительные, разумеется, уже запаслись ими заранее. Не знаю почему, но милые дамы испытывают определенные сложности с приобретением подарка для мужчины. Проблемы тут нет, и не стоит создавать ее на ровном месте. Ведь уже лет сто как существует традиционный набор мужских подарков.

Каждому мужчине, даже тому, который носит бороду, можно подарить бритву. Конечно, на электробритву "BRAUN", после бритья который только и можно увидеть истинное лицо, денег может не хватить. Но на "Жиллет", "Шик", "В и К" и другие им подобные вполне хватит. Если остались деньги — захватите крем для бритья, туалетную воду. Кстати, мужская парфюмерия — также прекрасный подарок. И не верьте, если кто-то из мужчин говорит, что не любит ею пользоваться. Выбор мужской парфюмерии богат и разнообразен. Все же коммерческие ларьки лучше обойти стороной — весьма высок риск нарваться на грубую подделку, которая вовсе и не пахнет.

Весьма практичный подарок любому мужчине — галстук. Поверьте, в любом гардеробе он никогда не бывает лишним. Не следует забывать и старую мудрость о том, что книга — лучший подарок. Сегодня выбор книг широк как никогда — от классики до эротического триллера.

Можно подарить с намеком и книгу о вкусной и здоровой пище.

Конечно, замыкаться в узких рамках традиционного подарочного набора не следует. Наоборот, надо смелее экспериментировать. Почему бы не связать, например, мохеровый шарфик для милого. Или, зная, что он заядлый рыбак, не купить катушку или крючки? Или какую-либо нужную ему безделушку? Только не нужно ссылаться на предков, которые утверждали, что дорог, дескать, не подарок, а внимание.

Что же в таком случае дарить женщинам? Вопрос, конечно, интересный. Вот только традиционный набор подарков женщинам гораздо уже. Так что есть простор для фантазии, для эксперимента.

И последнее. Даже самый скромный подарок смотрится как роскошный, будучи соответственно упакованным. Лучше доверить эту ответственную операцию специалистам, обратиться в соответствующий отдел в любом универмаге. Там вокруг простого крема для бритья такого накрутят (ленточки, бантики, рюшечки), будто в упаковке по крайней мере пульт дистанционного управления от видеодвойки.

Михаил ВАЛЬКОВСКИЙ

Интересный опыт

Рождественская сказка в Англии

Поговорка о том, что дом англичанина — его крепость, приобретает новое значение, если учесть, что около десяти миллионов жителей Великобритании — больше 15% населения — делают покупки, не покидая четырех стен своего гнездышка. Сын моих приятелей уже во второй раз уезжает в Лондон работать торговым агентом. Он надеется, что в канун рождественских праздников проблем с заказами не будет. Ведь известно, что для европейцев подарки — это бизнес. Поэтому часто они заказывают их по почте и телефону. Для этого существует целая армия работников, которая стремится вовремя выполнить заказ.

Впечатление молодого человека о своей прошлой поездке и о том, что же такое торговля по почте, и легли в основу этой небольшой публикации. Продажа товаров и продуктов через почту в Англии постоянно расширяется. Обычно это оформляется в виде почтового денежного перевода или же в виде чека, согласно которому банк выдает фирме надлежащую сумму, списав ее с текущего счета покупателя. Основой же всей системы почтовых заказов являются каталоги. Выходящие большими тиражами, на глянцевой бумаге они насчитывают от 500 до 1000 страниц и случается весят около 2 килограммов. Не будет преувеличением сказать, что с помощью каталогов можно обставить весь дом с мебели и до постельного белья. Большинство крупных фирм, торгующих по почтовым заказам, представляет покупателям кредит, что позволяет оплачивать покупку в рассрочку. Это создает для покупателей с небольшим заработком максимум удобств. Товар доставляется обычно в тот же день, когда сделан взнос, воскресенье — не исключение, хотя в этот день все обычные предприятия розничной торговли закрыты.

Один из наиболее процветающих видов такой торговли — это продажа женской одежды по почте. Известно пристрастие англичанок к классической одежде. В каталог образцов всевозможных костюмов, платьев, юбок, блузок обязательно прилагаются образцы тканей. Если фигура нестандартна, покупатель заполняет схему своих размеров и... платье сошьют по этой мерке. Таким образом английская семья может приобрести не только промышленные товары, но и любые продукты питания. Одни фирмы предлагают паштеты, другие — сдобные пироги с фруктовой начинкой, третьи — восхитительный шоколад. Те, кто специализируется на оптовой торговле, предоставляют товар по сниженным ценам. Такая форма торговли избавляет покупателя от многих хлопот, экономит массу времени, а если заказанный товар не подходит или не соответствует описанию, его можно всегда вернуть. Конечно, есть люди, которые любят ходить по магазинам, каталоги их не интересуют. Но заказ по почте имеет еще одно достоинство. В наш век, когда визит почтового агента предвещает скорее всего оплату за газ или жилье, появление посылки — праздник. И пусть все равно вы сами за нее и платите — это вызовет радостное чувство. Кажется, будто Рождество бывает не раз в году, а по вашему заказу.

Елена МИХАЙЛОВА

КОМПАС покупателя

Мы надеемся, что наш постоянный читатель уже достаточно знаком с настольными телефонными аппаратами, беспроводными телефонами и телефонами-автоответчиками. Однако в работе часто необходимо сочетать свойства нескольких устройств одновременно. Тогда очень уместным будет представить модель Panasonic 4301, совмещающую функции беспроводного телефона и автоответчика. Этот аппарат обеспечивает всю полноту коммуникационного комфорта, необходимого современному бизнесмену.

Аппарат традиционно состоит из двух частей: трубки и базового блока, выполненных из белой пластмассы с серыми вставками. Заметим, что эта цветовая гамма способна существенно оживить интерьер офиса. Удобства, предоставляемые Panasonic 4301 как беспроводным телефонным аппаратом, стандартны: радиус действия до 50 м, тоновый и пульсовый набор, повтор последнего набранного номера, программируемая пауза и 10 фиксированных номеров памяти. Аппарат Panasonic 4301 имеет на трубке индикатор разряда аккумуляторов. Также на трубке имеются клавиши дистанционного управления автоответчиком, клавиша выбора наиболее приемлемых каналов связи трубка-база.

Полезной функцией Panasonic 4301 является наличие в нем интеркома, который позволяет использовать трубку (или базу) для вызова и переговоров с базой (или трубкой). Например: руководитель вышел из офиса к автомобилю, а в это время к нему в офис зашел бухгалтер, которому срочно требуется подпись руководителя. Секретарь может использовать функцию INT/COM для вызова трубки руководителя. Трубка, находящаяся в руках у руководителя, при нажатии на клавишу на базе Panasonic 4301 PAGE/INT начнет издавать сигналы вызова. Руководитель, нажав на клавишу INT/COM, свяжется с базой и сможет вести переговоры со своим бухгалтером. Функции автоответчика аналогичны функциям телефонного аппарата автоответчика Panasonic 2395. Отличием является лишь то, что в Panasonic 4301 количество принятых и записанных сообщений отображается на специальном одноразрядном табло.

Телефон Panasonic 4301 представлен в Минске в магазинах "Панорама", "Радиотехника", в секции "ТАИР" универмага ГУМ и в МК "Электрон" (тел.26-45-55) по ценам от 163 до 200 USD.

В разделе покупок для дома мы уже достаточно полно осветили раздел TV. Однако это, если можно так сказать, духовная пища. А что же могут предложить покупателю мировые производители устройств для приготовления пищи телесной? Из повседневных помощников хозяйке на кухне наиболее популярны микроволновые печи. Кратко об устройстве: основная деталь микроволновой печи (МП) — генератор СВЧ излучения. При помощи специального волновода излучение передается в камеру приготовления, где, проникая в приготавляемый продукт, нагревает его во всем объеме, способствуя ускоренному приготовлению.

А теперь наш сегодняшний объект — наиболее простая микроволновая печь GoldStar 6805D. Она относится к классу компактных МП (в народе — бутербродниц). Однако даже эта маленькая (17 л) печь достойна несет марку GoldStar и умеет очень многое: приготовление блюд во временном интервале до 60 минут, быстрый разогрев без использования жиров и масел, разморозка. Проникновение СВЧ-излучения внутрь приготавляемого продукта делает все описанные процедуры быстрыми (1 — 3 мин.) и чистыми: ни гари, ни копоти, ни неприятных запахов в вашей кухне уже не будет. Высокая надежность МП GoldStar 6805D обеспечивается долговечными механическими регуляторами, а вращающийся столик обеспечивает равномерный нагрев всего объема продукта. Книга рецептов на русском языке позволит любой, даже начинающей хозяйке овладеть всеми таинствами современной кухни и каждый день радовать домашних.

В г.Минске МП GoldStar 6805D представлены в магазине "Панорама", в торговом доме "BEST" по улице Жилуновича (тел.46-28-01) и в фирме "Алина Инт.Групп" (тел.76-87-51) по ценам от 165 до 210 USD.

Заснавальнік — ЗАТ "Белбізнеспрэс"
Выдавец — аб'яднаная рэдакцыя часопіса "Чалавек і эканоміка" і "Нацыянальнай эканамічнай газеты"
Галоўны рэдактар Яўген ПАЎЛЮЦЬ

Адрас рэдакцыі: 220048, г.Мінск, пр-т Машэрава, 23, корп. 2.
Тэл.: 23-11-77, 23-63-62 (рэклама), 23-08-44 (бух.), тэл./факс 26-97-86
Рэдакцыя не нясе адказнасці за інфармацыю, якая ўтрымліваецца ў рэкламе і аб'явах.
Рэдакцыя можа не падзяляць думку аўтараў публікацый.

"ГАНДЛЁВАЯ ГАЗЕТА"
Рэдактар Ірына АСМАЛОЎСКАЯ
Індэкс падпіскі 63175

Нумар падпісаны ў друк 21.12.1994 г. Надрукавана ў друкарні выдавецтва "Беларускі Дом друку", пр. Скарыны 79. Пасведчанне аб рэгістрацыі 938
Газета выходзіць штотыднёва ў чацвер. Тыраж 21000 экз. Заказ № 12 П 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 М 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12